人情与面子

中国人的权力游戏

Favor and Face: Power Game of Chinese

黄光国　胡先缙 等　著　黄光国　编订

"总是要给点面子的嘛！"

这是解开中国人权力游戏的密码！

仅供人科研教学使用！

中国人民大学出版社

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

Favor and Face: Power Game of Chinese

由人情及人情法则构成的“关系网”大小，常被称为“面子工夫”，这是中国人常玩的一种权力游戏。

“拉关系”、“攀交情”成为中国人的日常生活用语，并内在地成为中国人人际关系的某种潜规则。

初看上去，用“面子”这个全人类都有的身体部位来概括中国人的性格，没有比这更为荒谬的事情了。但是在中国，“面子”一词可不是单指脑袋前的那一部分，而是一个语义甚多的复合词，其内涵之丰富，超出了我们的描述能力，或许还超出了我们的理解能力。

——[美]明恩浦

中国人生理上的面子固然很有意思，而心理上的面孔则更为迷人，值得研究。这个面孔不能洗也不能刮，但可以“得到”，可以“丢弃”，可以“争取”，可以“作为礼物送给别人”。这里我们触及到了中国社会心理最微妙奇异之点。它抽象，不可捉摸，但都是中国人社会交往最细腻的标准。

——林语堂

如何才是有面子？如何才能不丢脸？人情和面子在中国人的权力游戏和道德生活中占据何种位置？黄光国教授解析这些问题的著作将为国人过一种真正体面和富有人情味的生活提供一面镜子。

——北京大学哲学系教授、博士生导师 何怀宏

黄光国先生的《人情与面子》一书，是本土社会心理学的文萃，其力透纸背的分析，揭示了人际关系的社会文化逻辑。跟随黄光国先生的文字，可以透过我们生活中最司空见惯的“面子”现象走入中国人的内心。知“面子”之然，亦知“面子”之所以然。

——中国社会科学院社会学研究所所长、研究员 李培林

ISBN 978-7-300-11911-3
9 787300 119113 >

朗朗書房
Long-Long Book House

ISBN 978-7-300-11911-3

定价：26.80 元

人情与面子

Favor and Face: Power Game of Chinese

中国人的权力游戏

黄光国　胡先缙 等　著　黄光国　编订

中国人民大学出版社
·北京·

图书在版编目(CIP)数据

人情与面子:中国人的权力游戏/黄光国等著.
北京:中国人民大学出版社,2010
ISBN 978-7-300-11911-3

Ⅰ.①人…
Ⅱ.①黄…
Ⅲ.①人间交往—社会心理学—研究—中国
Ⅳ.①C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第201821号

仅供个人科研教学使用!

朗朗書房

人情与面子——中国人的权力游戏
黄光国　胡先缙 等　著　黄光国　编订
Renqing yu Mianzi

出版发行	中国人民大学出版社		
社　址	北京中关村大街31号	**邮政编码**	100080
电　话	发行热线:010-51502011 编辑热线:010-51502017		
网　址	http://www.longlongbook.com(朗朗书房网) http://www.crup.com.cn(人大出版社网) http://www.ttrnet.com(人大教研网)		
经　销	新华书店		
印　刷	北京温林源印刷有限公司		
规　格	155 mm×230 mm　16开本	**版　次**	2010年11月第1版
印　张	18.5　插页2	**印　次**	2010年11月第1次印刷
字　数	186 000	**定　价**	26.80元

版权所有　侵权必究　　印装差错　负责调换

新版序言：从《人情与面子》到社会科学的革命

仅供个人科研教学使用！

《人情与面子：中国人的权力游戏》这篇论文可以说是我学术生涯中的扛鼎之作。1983年夏天在香港中文大学召开的“现代化与中国文化研讨会”，是海峡两岸分隔三十余年后，双方社会科学工作者首度齐聚一堂的学术研讨会。开会之前，我知道大陆代表将由著名的社会学家费孝通先生领军，所以刻意写成这篇论文，准备和费老提出的“差序格局”对话。就我印象所及，这篇论文当时并没有引起与会人士的热烈讨论，可是它对我个人后来学术生涯的发展却造成了重大的影响。

这篇论文经过数度修改之后，其英文版刊登在1987年出版的*American Journal of Sociology*之上。AJS是美国社会学界的顶尖期刊，有一百多年的历史。在此之前，在这份刊物上发表论文的中国学者，屈指可数。或许是因为这个缘故，这篇论文发表之后，便一直广为国际社会科学界所引用。“人情与面子”的理论问世之后，我以这个理论模式为基础，又写了一系列论文，集结成一本名为《中国人的权力游戏》的专书，1988年由巨流图书公司出版。到了2004年，中国人民大学出版社将这本书所收录的论文略作调整后，改名为《面子：中国人的权力游戏》，在大陆出版简体字版，销路相当畅旺。

在撰写这些论文的时候，我同时投入了杨国枢教授发起的“社会科学本土化运动”。参与这场学术运动的经历，使我深刻体

会到：台湾学术研究水平低落的关键，在于中国学者对于近代西方科学哲学的演变缺乏“相应的理解”，无法真正掌握西方文明中独特的精神意索。在西方的文化传统里，哲学是学术之母，学院中讲求的知识，都是建立在其哲学基础之上。在西方大学中攻读博士学位，不管念的是哪一个学科，最后拿到的学位，都是“哲学博士”(Doctor of Philosophy, Ph. D)，道理即在于此。

为了让国内的年轻学者了解西方科学哲学的演变，我又花了十几年的时间，撰写了一本《社会科学的理路》。介绍 20 世纪里 17 位最重要的哲学家关于本体论、知识论和方法论的主张。这本书分为两大部分，前半部讨论“科学哲学”，主要是侧重于“自然科学的哲学”，尤其强调由“实证主义”到“后实证主义”的转变；后半部则在论述“社会科学的哲学”，包括结构主义、诠释学和批判理论。由于包括心理学在内的许多门社会学科，都同时兼具“自然科学”和“社会科学”的双重性格，一个年轻学者如果想要在自己的研究领域里有所创发，非得要先了解这两种“科学”的哲学基础不可。

从 1997 年暑假起，我开始参加“亚洲社会心理学会”，并在 2003 至 2005 年间，担任该会会长。这段经历又让我深刻体会到：对西方科学哲学缺乏“相应的理解”，造成学术研究水平的低落，并不是中国独有的问题，而是非西方国家共有的问题。因此，我下定决心，以自己的研究为例，说明突破这种困境的途径。

从 2000 年元月，我开始担任“教育部”“华人本土心理学研究追求卓越计划”主持人。在执行卓越计划的八年期间，我殚精竭虑，一面思考跟心理学本土化有关的各项问题，一面从事研究，撰写论文，在国内外学术期刊上发表。收录在本书中的《儒家社会中的道德与面子》，即该段时期内完成的作品之一。该项计划于

仅供个人科研教学使用！

2008 年初结束之后，我又以将近一年的时间，整合相关的研究成果，撰成《儒家关系主义：哲学反思、理论建构与实证研究》一书，并于 2009 年出版。

这本书是以“后实证主义”的科学哲学作为基础，强调：本土心理学的知识论目标，是要建立由一系列理论所构成的科学微观世界，既能代表人类共有的心智，又能反映文化特有的心态。基于这样的前提，我一面说明建构“人情与面子”理论模型的理念，并以之作为基础，分析儒家思想的内在结构，再对以往有关华人道德思维的研究做后设理论分析，然后从伦理学的观点，判定儒家伦理的属性，接着以“关系主义”的预设为前提，建构出一系列微型理论，说明儒家社会中的社会交换、脸面概念、成就动机、组织行为和冲突策略，并用以整合相关的实证研究。

2010 年 7 月 23—27 日，在印度尼西亚日惹 Gadjah Mada University召开的“第一届国际本土及文化心理学会议”上，“亚洲本土及文化心理学会”宣布成立，我被推选为会长。在作主题演讲时，我引述西方学者的研究成果，强烈批评现代世界主流的社会心理学理论，大多是以欧美国家的大学生作为受试者而建构出来的。这种以“个人主义”作为预设的心理学理论，其实是非常“怪异”（WEIRD）而不适用于非西方国家的。亚洲本土及文化心理学会的主要使命，就是以“关系主义”作为预设，建构一系列的理论，来取代西方“怪异的”心理学理论。

从 Thomas Kuhn（1969）“科学革命”的概念来看，建构以“关系主义”作为预设的心理学理论，其实就是要推动一场学术界的“科学革命”，解构目前西方主流的“个人主义”心理学，本书最后一篇论文《发展本土心理学的知识论策略》，便是以《儒家关系主义》一书中建构的理论为例，说明非西方国家的心理学者应当如

仅供个人科研教学使用！

何发动这场学术革命，以建立自主的民族心理学。

目前我已经将《儒家关系主义》一书译成英文，并在国际学术期刊上陆续发表一系列论文，希望带动亚洲本土的文化心理学会来进行这场宁静的科学革命。《人情与面子：中国人的权力游戏》的理论模型，正是这场革命的奠基石。我期盼大陆学术界人士审慎思考这场学术革命的意义，大家一起努力，摆脱我国社会科学受西方理论宰制的学术殖民处境！

仅供个人科研教学使用！

黄光国

2010 年 8 月 18 日

目　　录

仅供个人科研教学使用！

新版序言：从《人情与面子》到社会科学的革命 … 黄光国 （1）

人情与面子：中国人的权力游戏 ………………… 黄光国 （1）

中国人的面子观 ……………………………………… 胡先缙 （45）

儒家社会中的道德与面子 ………………………… 黄光国 （71）

华人社会中的脸面与沟通行动 …………………… 黄光国 （127）

中国政治联盟特殊关系的初步模式：

台湾乡镇中的人情和关系 …………… Bruce J. Jacobs （155）

科举制度下的权力游戏：《儒林外史》中

“范进中举”的社会行为分析 ………………… 黄光国 （197）

帝制中国官僚体系中的暗盘管理 ………………………………

……………………………………… Richard L. A. Sterba （221）

儒家关系主义与华人企业的组织文化 ………… 黄光国 （239）

发展本土心理学的知识论策略 ………………… 黄光国 （258）

人情与面子：中国人的权力游戏[①]

黄光国

仅供个人科研教学使用！

西方有关人际行为及交易法则的研究应当扩大其视野，不应单只假设每个社会的社会化都是要求个人依据自我的利益做出理性的决定。最近的研究结果显示：中国社会与其他类似的社会所遵循的法则与西方迥然不同。这些社会十分重视“报”的规范，这些规范又因人们在差序性“关系网”中所处的相对位置、彼此间“义务”的性质以及双方长期刻意操作面子及其他观念所造成的义务不同而有所改变。这些特殊的文化象征以及有权力的领导者在历史上长期垄断有价值的资源，可能有助于解释这些行为形态的产生。有些外来的力量可能使它们发生变化，可是同时也有一些因素会使这些行为形态不因政治及经济环境的变迁而有所改变。

长久以来，强调社会和谐性及人际关系的合理安排一直被认为是中国文化最显著的特性之一（Abbott，1970）。许多社会科学

---

① 本文最早于1983年3月在香港中文大学所举办的“中国文化与现代化研讨会”上宣读。经数度修改后，其英文版曾刊登于《美国社会学刊》上。英文版之题目及出处为“Face and Favor：The Chinese Power Game,”*American Journal of Sociology*，Vol. 92，No. 4，January 1987，944－974。

家曾经注意到，在中国语言中有些本土性的概念常为人们用以定义人际关系之安排的合理性。他们曾经试图阐释诸如“人情”（金耀基，1980）、“面子”（Ho，1974；Hu，1944；King and Myers，1977）、“关系”（乔健，1982；Jacobs，1979）与“报”（文崇一，1982；Yang，1957）等本土性概念的意义及重要性，他们的努力对于深入了解中国人的社会行为的确有所贡献。不过，以往的研究大都偏重于厘清其中一两个概念，而未曾整合这四个概念。

仅供个人科研教学使用！

本论文的目的，是以社会交易理论为基础，发展出一套理论架构来解释这些概念之间的动力关系。笔者认为，这个理论架构不仅描绘出中国社会中社会行为的原型，同时也可以作为解释大多数文化中社会互动过程的一般性模式，尤其适用于“集体主义”的文化。许多研究“正义理论”的学者主张，在群体里，人们经常根据三种法则来进行社会交易或分配社会资源，它们是“公平法则”、“均等法则”和“需求法则”。

“公平法则”认为每个人都应当依其贡献比例的大小，获得相当的报酬。在“以经济生产力为主要目标的利益导向的情境中”（Deutsch，1975，P. 143），在“接受者的主要责任是有效率地完成工作”（Leventhal，1976 b：P. 216），或者当“互动双方不把对方当做个人，而只要考虑彼此所扮演的角色关系”时（Lerner，1975；1977），此一法则最常为人所引用。

“均等法则”不管每个人客观贡献的大小，要求大家一律平均分摊利润及损失。它适用于重视分工合作、团结和谐的情境下，强调“促进或维系和乐之社会关系”的场所（Deutsch，1975，P. 146），当“接受者之间的和谐及团结十分重要”的时候（Leventhal，1975 a：P. 218），或者当个人视对方为“人”，而不是某一社会地位之占有者的时候。

“需求法则”认为利润、成果或其他利益的分配应该满足接受者的合理需求，而不管他们个别的贡献大小。它适用于一个亲密的社会团体中，每个成员均热衷于“促进团体的福利与发展”的情境(Deutsch，1975)，“成员间关系非常亲密的时候”(Greenberg and Cohen，1982；Lerner，1975，1977；Leventhal，1976 a)，或者个人和他人间感情深厚而有亲密的“同一关系”时(Lerner，1975；1977)。

仅供个人科研教学使用！

笔者虽然同意这些行为的法则几乎是普遍适用于任何文化的，然而笔者认为，它们仍然不足以解释我们在某些文化中观察到的令人疑惑的行为现象。由于每种文化都是独特的结构情境，也各有一组特殊的文化分类体系，它们会使个体用不同的方式来思考人际关系，世界各地的人处理社会关系的方式也会有所差异。在面对高度工业化、都市化、教育普及和快速资讯交流的情况下，这些差异虽然可能逐渐消失，但其速度仍然十分缓慢。

中国的“人情”概念，虽然可视为普遍性的“均等法则”之一例，但以之与其他文化比较，“人情”的含义却更为复杂，它与相互性的“报”之观念也有更为紧密的关系。它强调在差序性结构的社会关系内，维持人际和谐及社会秩序的重要性。换言之，“人情法则”不仅是一种用来规范社会交易的准则，也是个体在稳定及结构性的社会环境中可以用来争取可用性资源的一种社会机制。

在其他集体主义的文化中也可以发现类似的行为模式。例如，日本文化中“恩”的概念也蕴涵着一种类似的相互性交易。当一个施恩者因为施恩于他人，而产生一种“恩”的关系后，接受者便有义务回报“恩”，以恢复两者关系之平衡(Benedict，1946；Lebra，1969，1976)。

为了解释人情及面子的社会机制及其在中国社会中的作用，

首先要讨论人情、关系及面子等概念在中国语言体系中的意义，以及说明它们之间的关系。然后，本文将回顾以往有关中国人心理及社会心理历程的实证研究，以作为佐证，作为支持此一理论模型的主要论据。最后，将讨论可能促使个人使用“人情”及“面子”机制的某些社会情境。

即使东亚某些地区仍然顽强地抗拒变迁，但这些观念无疑是在改变之中。由于都市化及西化的结果，中国香港、中国台湾、新加坡以及世界各地的华侨社区都逐渐由共同社会转变成为利益社会(Tonnies，1940)。社会结构的机械联结变得愈来愈有机化(Durkheim，1933)。这种社会变迁会不可避免地改变生活于这些社会中的中国人之人格结构及社会行为。本文中的模式也将考虑中国人行为形态的这种改变。

仅供个人科研教学使用

一、中国人权力游戏的社会机制

在分析人情和面子的权力游戏之前，我们必须先对权力下一个清楚的定义。所谓权力，是社会交往过程中，一方以社会道德的说服或群体的压力加诸另一方，使其改变态度、动机或行为而表现出顺从的力量。有些社会心理学者认为，个人以权力影响他人的过程，基本上也是一种“社会交易”的过程(Cook and Emerson，1978；Baldwin，1978)。

个人之所以会用权力来影响别人，主要是这样做可以让他获得对方所能支配的某种社会资源，来满足自己的需要。同样的，对方之所以愿意接受个人的影响，也是因为他预期这样做能带给他某种报酬，或帮助他避开他所嫌恶的某种惩罚。

为了说明上的方便，兹将请托者的行为和资源支配者的心理过程绘如图 1 的理论模式，用以说明中国人如何以人情和面子的社会机制影响他人。由于人情、面子、关系和“报”都是流传于中国民间的本土性概念，在图的下方，我们特地以与其对应的西方心理学术语来加以解释。

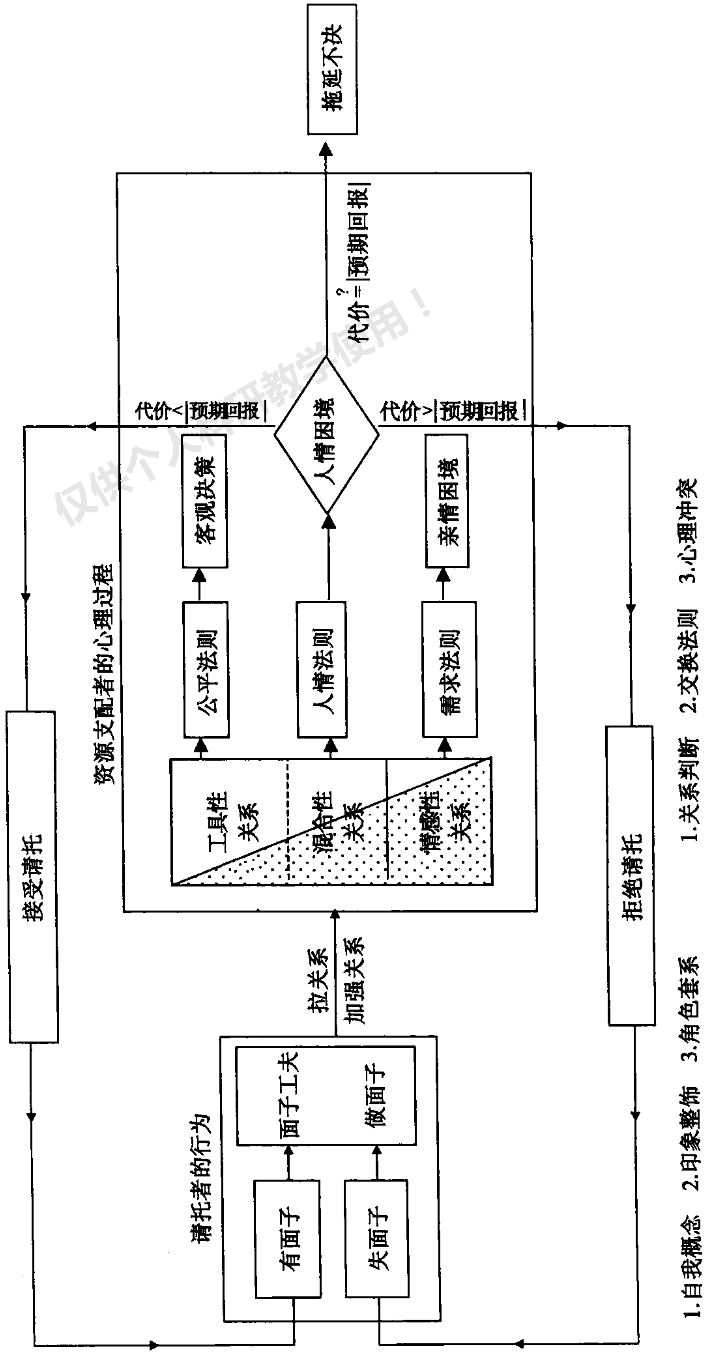
图 1 的理论架构将社会行为化约成为双人互动的形式，只不过是为了方便读者的理解。其实，此一架构也可以用来解释三人以上的社会行为。更值得强调的是：此一理论架构将交往双方区分为资源支配者和请托者，亦是为了说明的方便。在实际的社会互动情境中，互动双方都可能掌握某些能够满足对方需求的社会资源，也都可能期望对方将其掌握的资源作有利于自己的分配。因此，在交往过程中，交往双方中的任何一方都可能在某些时候扮演资源支配的角色，在其他时候又扮演请托者的角色。以下各节将对图 1 各阶段的心理过程做更为详尽的说明。

仅供个人科研教学使用！

二、关系判断：支配者在权力游戏中的第一步

在某些情况下，诸如公平、均等或需求等法则均可能被视为是合乎正义的交易法则（Deutsch，1975；Sampson，1975；Leventhal，1976a，1976b，1980），而且个人会以不同的交易法则和关系不同、亲密程度不同的人交往（Lerner，1975，1977；Greenberg and Cohen，1982），这些都是社会心理学中广为人所接受的普遍性原则。然而，受中国文化影响的社群却较其他地区更强调这些原则。

传统中国人非常讲究社会关系中的“差序格局”，他们常常用



仅供个人科研教学使用！

图1　人情与面子的理论模式（Hwang，1987：948）

不同的标准来对待和自己关系不同的人(费孝通,1948;Hsu,1953;Nakamura,1964)。如果有人向掌握有某种社会资源之支配权的他人要求:将他所掌握的资源作有利于请托者的分配,资源支配者首先会考虑的问题是,对方和自己之间具有什么样的关系?这种关系又有多密切?

图1中,代表资源支配者之心理过程的方块里,以一个长方形代表不同的人际关系。长方形的对角线将其分成两部分,斜线部分代表人际关系中的情感性成分,空白的部分代表其工具性成分。长方形中的一条实线和一条虚线将该长方形分隔成三部分,分别代表中国社会中个人可能拥有的三大类人际关系,即情感性关系,混合性关系和工具性关系。这两条线的性质代表划分这三类人际关系之心理界限的可渗透性:虚线表示属于工具性关系的个人较容易改变成为混合性关系,实线的意思是混合性关系与情感性关系之间的相互转换比较困难。图1显示,上述三种人际关系都是由工具性成分和情感性成分所构成的,其间差异仅在于,不同关系中两种成分所占比例不同而已。以下将解释,中国社会中,这三种人际关系的性质及其相关的社会行为法则。

仅供个人科研教学使用!

(一)情感性的关系

情感性的关系通常都是一种长久而稳定的社会关系。这种关系可以满足个人在关爱、温情、安全感、归属感等情感方面的需要。像家庭、密友、朋侪团体[①]等主要社会团体中的人际关系,都

① 朋侪团体:台湾社会术语,泛指同辈人之间形成的一些关系紧密的社会性团体。——编者注

是情感性关系之例。当然，除了满足情感方面的需要之外，个人也可以用这种关系作为工具，来获取他所需要的物质资源。不过，在这类关系中，情感性的成分仍然大于工具性的成分。

在传统中国社会中，家庭可以说是对个人最重要的主要社会团体。典型的传统中国家庭具有政治、经济、宗教、教育等多重功能，能够满足个人各种不同的需要（Hsu，1967；Lang，1946；Levy，1955；Winch，1966）。传统中国家庭的理想是把家庭成员整合在一起，成为一个共同的收支单位。这个收支单位的特色有三：(1)每个人的劳动所得皆归公库（妇女的私房钱除外）；(2)每个人的生活所需皆由公库支出；(3)家庭的财富由家中成员所共享（Shiga，1978）。换言之，在未分家之前，中国式家庭中主要的社会交易和资源分配法则是“各尽所能，各取所需”的“需求法则”。依照此一法则，每一成员都应当为家庭尽力，家庭也应当供给他生活所需之资源。

仅供个人科研教学使用！

子女幼小时，父母不仅有抚养他们的义务，而且有教导他们的责任。他们通常会训练儿童压抑下任何形式的攻击行为，并且要互相帮忙以增进家庭中的团结与和谐（Scofield and Sun，1960；Wolf，1964；Wolf，1970）。当父母年老不能工作时，子女亦有赡养父母的责任。

当然，家庭成员彼此以需求法则交往且分配资源，并非意指中国家庭中的成员很少发生人际冲突。从以往的研究来看，对大多数中国人而言，其人际困扰的主要原因乃是家庭内的人际冲突（例如：Chin，1948；Hwang，1978）。在本文的理论架构中，我将引起这类冲突的情境称为“亲情困境”。由于这种家庭内的困境不是本文所要处理的对象，故对这个问题不再多加讨论。

(二)工具性的关系

在图1的长方形中，和情感性关系相对者是工具性关系。个人在生活中和家庭外的其他人建立工具性关系的目的，主要是为了获得他所希冀的某些物质目标。更具体地说，个人和他人维持情感关系时，维持关系本身便是最终目的；可是，个人和他人建立工具性关系时，不过是以这种关系作为获得其他目标的一种手段或一种工具，因此，这种关系基本上是短暂而不稳定的。譬如：店员和顾客、公共汽车司机和乘客、大医院中的护士和门诊病人，双方都以和对方交往作为达到自身目标的手段，双方交往时，彼此可能不知道对方的姓名，其间纵然带有情感成分，亦属十分有限。

像其他文化一样，中国人和属于工具性人际关系的其他人交往时所遵循的法则是讲究童叟无欺的公平法则。这是一种普遍性而非个人化的法则，凡被个人划归为工具性关系的对象，个人都会一视同仁地以同样的原则与之交往。当个人以公平法则和他人交往时，双方都会根据一定的比较水准来衡量：自己可以从对方获得多少报酬？为了获得这些报酬，自己必须付出多少代价？报酬减去代价后的结果是否与对方获得的结果不相上下(Blau，1967；Homans，1961；Emerson，1976)？

由于工具性关系中的情感成分甚为微小，个人以公平法则和他人交往时，比较能依据客观的标准，做对自己较为有利的决策。如果他认为某项交易关系的结果对自己不利，他可能提出条件和对方讨价还价；对于对方不合理的要求，他可能严词拒绝；如果对方不接受自己的条件，他还可能终止这项交易，而不以为意(Adams，1976)。

仅供个人科研教学使用！

有些实证性的研究显示，当中国人和陌生人交往时，往往倾向于斤斤计较而尽量做出理性的行为。Bond 和 Leung(1983)曾做过一项文化比较的实验，以 96 位女性作为受试者，其中 48 位是来自香港的中国人，另外 48 位是美国人。他们要求每位受试者与每一位陌生人(其实是位研究者)一起做加法的工作。受试者必须以其较不常用的手从一份本国文字的文稿及另一份外文稿件中抄写数据。最后，受试者发现他们所完成的工作是同伴的两倍或只有一半。然后，实验者要求受试者分配一笔款项给他自己及同伴作为酬劳。结果显示：中国受试者往往比美国受试者更能衡量客观情况而采取较公平的策略来分配酬劳。

社会学者通常假设：在像中国这样的集体主义社会中，个人对社会亲和的需求，在既定的群体内已经可以获得充分的满足。个人可能只在这些群体中积极扩展社会关系，他和陌生人交往时所关心的是公平与否，而不是以平等主义的方式和对方分配资源。

同样的理由也可以用来解释中国人在帮助陌生人时为何犹疑不前。在一个文化比较的田野实验中，实验者在中国台北市及新墨西哥某城市的街道上挡住陌生的受试者，要求他们帮忙寄信。结果显示：中国受试者比美国受试者不愿意帮助陌生人(Huang and Harris，1974)。看来，中国人虽然常常因为社会义务而帮助其所属群体中需要帮忙的对象，但他们却未必乐于帮助陌生人。

当中国人认为自己和陌生人的社会交易关系发生不公平的现象时，他们便很可能和对方发生冲突，尤其是这种冲突出自捍卫自己所属群体的利益时，更为明显。在仔细回顾有关中国社会中攻击行为的文献之后，有一篇研究报告指出，中国人常常为了

仅供个人科研教学使用！

维护团体内的人际和谐而压制或禁止攻击行为。然而，他们却常常为了团体的利益，而对其他的敌对团体采取非常激烈而且过度的集体攻击行动(Bond and Wang,1982)。

(三)混合性的关系

在中国社会中，混合性关系是个人最可能以人情和面子来影响他人的人际关系范畴。这类人际关系的特色是：交往双方彼此认识而且有一定程度的情感关系，但其情感关系又不像主要社会团体那样，深厚到可以随意表现出真诚的行为。一般而言，这类关系可能包含亲戚、邻居、师生、同学、同事、同乡等不同的角色关系(Fried,1969;Jacobs,1979)。

仅供个人科研教学使用！

在这类角色关系中，交往双方通常都会共同认识一个或一个以上的第三者，这些彼此认识的一群人，构成了一张张复杂程度不同的关系网。从旁观者的角度来看，一个人可能同时涉入几个不同的群体中，而置身于数张不同的关系网内。从当事者的角度来看，每个人都以自己为中心，而拥有其独特的社会关系网(Mitchell,1969;Kapferer,1969)。每个人关系网内的其他人又各有其关系网，这些关系网彼此交叉重叠，构成了复杂的人际关系网络。

这种人际关系网络对于中国人的社会行为有十分深远的影响。由于关系网内的人彼此认识，混合性关系的另一个特色是它在时间上的延续性。混合性的人际关系大多不是以血缘关系为基础，它不像情感性关系那样绵延不断，长久存在。它的延续必须借人与人之间的礼尚往来加以维系。

不仅如此，它和工具性的人际关系也不大相同。在工具性关

系中，人际交往的本质是普遍性和非个人性，交往双方即使可能再次相遇，他们也不预期将来他们会进行更进一步的情感性交往。混合性关系则不然。在混合性关系中，人际交往的本质是特殊性和个人化的，交往双方不仅预期将来他们可能再次进行情感性的交往，而且他们还会预期其共同关系网内的其他人也可能了解到他们交往的情形，并根据社会规范的标准加以评判。因为关系网具有这些特性，如果个人需要某种生活资源，而要求其关系网内的某一资源支配者给予协助时，资源支配者往往会陷入所谓的人情困境中。假如资源支配者坚持公平交易的法则，拒绝给予对方特殊的帮助，则势必会影响他们之间的关系，甚至破坏其人缘。因此，在许多情况下，资源支配者不得不遵循人情法则，给予对方特殊的帮助。尤其对方掌握有权力时，更是如此。

仅供个人科研教学使用！

在中国社会中，许多人常常利用混合性人际关系的这种特性，运用种种方法来加强自己在他人心目中的权力形象，以影响对方，并获得自己想要的生活资源。在下列各节中，我们将进一步讨论人情法则、人情困境，以及中国人运用人情法则来影响别人的种种方法。

三、人情及人情法则

大体而言，人情在中国文化中，有下列三种不同的含义：

第一，人情是指个人遭遇到各种不同的生活情境时，可能产生的情绪反应。《礼记》中有言："何谓人情？喜、怒、哀、惧、爱、恶、欲，七者，非学而能。"用心理学的术语来说，一个通晓人情的人，就是具有"同情心"的人。如果他能够了解，别人在生活上遭遇到

各种不同情境时可能产生的情绪反应，进而喜其所喜、哀其所哀，甚至投其所好、避其所恶，这个人便是通情达理的人。反过来说，如果他对别人的喜、怒、哀、乐无动于衷，见人有喜，既不欣然于色；遇人有难，又不拔刀相助，这个人便是不通人情的人。

第二，人情是指人与人进行社会交易时，可以用来馈赠对方的一种资源。在中国社会里，别人有喜事，我赠送礼物；别人有急难，我给予实质的帮助。这时，我便是“做人情”给对方。对方接受了我的礼物或帮助，便欠了我的人情。此处所谓人情，指的是一种可以用来交易的“资源”。

仅供个人科研教学使用！

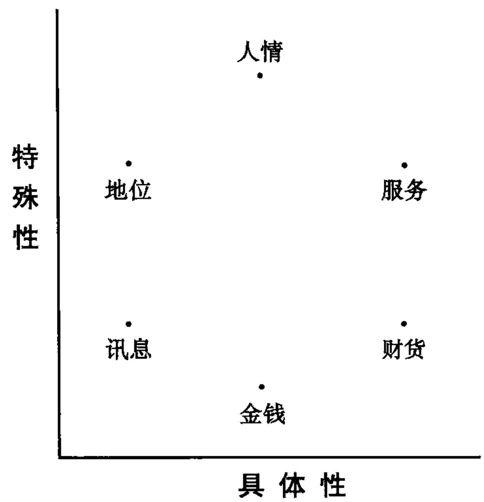


图 2　人情及其他社会交易之资源在特殊性及具体性二向度上之位置

Foa 和 Foa 在其“社会交易的资源说”(resource theory of social exchange)中，以“具体性”和“特殊性”两个向度来描述人们经常用来作社会交易之资源的性质(Foa and Foa，1976)。假如我们采用他们的坐标架构来描述“人情”的性质，则“人情”在其架构中

的位置，应当与 Foa 和 Foa 所称的“爱情”约略相当（见图 2）。由图 2 可以看出：在各种资源中，人情的特殊性最高。换言之，个人只和其关系网内的某些特定对象进行特殊的“人情交易”。人情的具体性则居中。换言之，作为社会交易资源的人情，不仅可能包含具体的金钱、财货或服务，而且还包含有抽象的情感。人情之不易计算，人情债之难以清偿，其道理即在于此。

第三，人情是指中国社会中人与人应该如何相处的社会规范。人情的社会规范主要包含两大类的社会行为：首先，在平常时候，个人应当用馈赠礼物、互相问候、拜会访问等方式与其关系网内的其他人保持联系和良好的人际关系。“有来有往，亲眷不冷场”，斯之谓也。其次，当关系网内的某一个人遭遇到贫病困厄或生活上遇到重大的难题时，其他人应当有“不忍人之心”，同情他，体谅他，并尽力帮助他，“做人情”给他。“已所不欲，勿施于人”，及其蕴涵的“已之所欲，施之于人”，诸如此类儒家所谓的“恕道”，都是这个意思。“受人点滴之恩，须当涌泉以报”，对方受了别人恩惠，欠了别人人情，也应当时时想办法回报。这样的社会规范，构成了本文指称的人情法则。

人情法则的含义之一是：由于关系网内的人彼此都会预期将来他们还会继续交往，而且因为不管在任何文化中，以均等法则分配资源，一向都是避免人际冲突的重要方法（Deutsch，1975；Leventhal，1976a；Shapiro，1975）。如果有关系的两个或两个以上的人在一起做一件事情，不论每个人在完成这件工作时投入有多少，资源支配者为了维持团体的和谐及团体成员之间的感情，他往往会依照均等法则，将工作所得的成果在工作者之间做均等的分配。

许多实验研究的结果支持了此一假设。例如 Bond、Leung 和

仅供个人科研教学使用！

Wan 等人发现:当团体成员共同努力而获得某项成果时,中国受试者在分配成果给团体成员时,倾向于采取平等均分的策略。尽管他们事实上都能客观地评估成员们在团体工作上的贡献,但是在作报酬的分配时,他们都宁可修改公平法则:贡献较少的成员,相对的得到较多的报酬,而贡献较多的人,却相对的获得较少的报酬。

朱真茹和杨国枢(1976)所做的另一项有关分配行为的实验显示:台湾的学生倾向于偏好在同伴或实验者心目中塑造出一种能获得社会赞许的印象,即使因此而使自己在社会交易情境中蒙受利益的损失亦在所不惜。当受试者的工作表现比同伴差时,他宁愿依个人的表现来分配他们共同获得的资源;但是当他的工作表现比同伴好时,他却愿意将利益平均分配给每一个人。由此可见,对中国人而言,维持团体内的和谐与团结似乎比强调公平分配更为重要。

仅供个人科研教学使用!

四、"报"的规范及人情法则

Gouldner(1960)认为:"报"的规范是一种普遍存在于人类社会中的规范,也是任何文化公认的基本道德律(Levi－Strauss 1965;Malinowski,1926)。人类的社会关系无不建立在"报"的规范上。在中国文化中的人情法则和需求法则或公平法则一样,都是"报之规范"的衍生物(Yang,1957)。这些法则的主要差异,在于它们适用的人际关系范畴不同,"报"的方式和期限也有所不同。

在工具性的关系中,交往双方并不预期他们将来会进行任何

情感性的交易，所以他们可以根据比较客观的标准，估计双方所掌握之资源的价值，然后在彼此认为"公平"的情况下进行交易。在交易过程中，一方将资源交付另外一方后，对方通常必须立即给予回报，其间如有事情拖延，双方必须明确地约定回报日期。

在中国式家庭中，依照需求法则进行交往的情感性关系，也同样遵循"报之规范"。"养儿防老，积谷防饥"，其中便蕴涵有父母预期子女回报的意思。事实上，许多有关中国家庭生活的实证研究均显示：在不同时代的中国各地区，年轻一代的男性通常都必须轮流赡养年老的父母（Lang，1946；李亦园，1967；Wang 1967）。当然，这种回报关系不管在交易的资源或是回报的期限上都没有一定的限制。父母抚养子女时，子女有任何需要，父母大都会竭尽所能，设法予以满足，极少考虑自己付出资源之代价。反之亦然。子女回报父母，亦是"各尽所能，各取所需"，没有明确的范围和客观的计算方法。至于子女回报父母的时间间隔，更是可长可短，没有一定的回报期限。

仅供个人科研教学使用！

以人情法则进行交易的混合性关系，自然也和"报之规范"相符合。不过，其中蕴涵的"报"的方式和性质，都和公平法则或需求法则大不相同。中国社会中讲究的"有恩报恩，有仇报仇"，主要适用于混合性的人际关系范畴（文崇一，1982）。混合性的关系既不像血缘关系那样不可分割，又不像工具性关系那样可以"合则来，不合则去"，假使个人不顾人情法则而开罪他人，则双方在心理上都会陷入尴尬的境地。因此，在混合性的关系网内，交往双方平时必须讲究"礼尚往来"，"投之以桃，报之以李"，以维系彼此间的情感关系。一旦一方在生活上遭遇到贫病困厄或其他重大困难，而开口向拥有资源支配权的另一方请求帮忙时，资源支配者往往会考虑对方可能做的各种回报，而给予特别的帮助。在

这种情况下，受恩者便欠下资源支配者一份人情，而必须在将来俟机回报。这时，他们之间的情感关系便发挥了工具性的作用。反过来说，如果资源支配者不讲人情，不愿意伸出援助之手，双方的关系便可能弄僵，甚至彼此"反目成仇"。

总而言之，促使中国人对别人"做人情"的主要动机之一，是他对别人回报的预期。尽管儒家伦理十分强调"施人慎勿念"、"施恩拒报"，然而，诸如此类的想法基本上只是一种"圣贤的理想"(金耀基，1980)。对于一般人而言，中国伦理十分肯定"受恩者"回报的义务，而强调"受施慎勿忘"，"人有德于我，虽小不可忘也"。这种符合"报之规范"的道德律是一般人实际行动的准绳，在这样的道德律之下，施者能够放心地期待：受者欠了自己人情，将来自己如果开口向他要求帮忙，对方必然难以拒绝。基于此种回报的预期，资源支配者才愿意对别人"做人情"。

五、人情的困境

资源支配者"做人情"给别人时，他必须立即付出某些代价。他虽然能够预期对方接受其恩惠后，将来可能有所回报，可是他们究竟什么时候回报，却是遥不可期之事。因此，在中国社会中，和资源支配者有关系的人如果向资源支配者求情，要求他将其所掌握的资源作有利于自身的分配，资源支配者往往会陷入"人情困境"之中。这种"人情困境"主要是由下列三个因素所构成的。

仅供个人科研教学使用！

(一)资源支配者付出的代价

资源支配者接受了对方的请托,他必然要付出某些资源。如果他是资源的拥有者,帮助对方,自己便要承受某些损失。对方的要求愈多,自己的损失愈大。在许多情况下,他往往不是资源的所有者,而只握有资源的支配权。假使他违背公平法则,将资源作有利于对方的分配,他还可能遭受到其他利益相关者的社会非议,甚或法律惩处。这些都是他接受对方请托时必须考虑的代价。

仅供个人科研教学使用!

(二)受者回报之预期

在一个讲究"受人点滴之恩,定当涌泉以报"的文化里,资源支配者施恩于他人时,虽然能够预期受者一有机会终将回报。可是,由于人情很难用客观的标准来加以衡量,不仅对方回报的时日遥遥无期,对方回报的方式也难以预计。因此,资源支配者只能依照对方权力的大小来估计他可能做出的回报。对方的地位愈高,权力愈大,掌握的资源愈多,平常又以出手大方著称,他可能回报的层面愈广,回报的方式也愈丰厚。反过来说,对方的地位愈低,权力愈小,掌握的资源愈少,平常又是小气成性,他可能做出的回报也愈为有限。

(三)关系网内其他人的回应

在像中国这种关系取向的社会里,个人所拥有的社会关系也

是一种十分重要的权力。资源支配者在考虑是否要“做人情”给对方时,除了考虑自己付出的代价和对方可能的回报之外,往往还会考虑:对方的关系网内到底有哪些人物?这些人物对自己有多大的影响力?如果对方“结交尽权贵,往来无白丁”,而且这些权贵对自己又有直接的影响力,资源支配者在考虑他们的可能回应后,便可能“不看僧面看佛面”,屈从对方的请求。反过来说,如果对方家世寒微,又没有良好的关系,资源支配者便很有可能推拒他的求情。

总而言之,资源支配者在面临人情困境时,往往会考虑自身必须付出的代价以及各种预期的得失,权衡轻重,以决定是否要“做人情”给对方。倘使他必须付出的代价是一定的,而向他求情者的权力很大,关系很好,资源支配者不管是施恩于对方,或是拒绝对方,预期获得回报的绝对值均远大于他所付出的代价,则他很可能接受对方的请托。反之,假设对方权力很小,又没有什么社会关系,不论接受或拒绝对方的要求,预期回报的绝对值均不大,则他便可能拒绝对方的请托。在中国社会中,无权无势又无社会关系的人,在失意潦倒之余,常会感叹“世态炎凉”、“人情薄如纸”,其道理即在于此。

除了拒绝或接受对方的请托之外,资源支配者可能做的另一种反应,是采用“拖”的策略,不给予具体答复。由于人情是很难估计的社会资源,而且资源支配者又很难预期请托者将来会给自己什么样的回报,在许多情况下,他往往既不愿意答应对方的请托,又不好意思予以回绝,这时,他便可能采取拖延的策略,不给予对方肯定或否定的具体答复。

不给予对方正面答复,是中国文化中表现拒绝的一种方式。这时,请托者最好另谋解决之道。倘若请托者不知趣地直接向资

仅供个人科研教学使用！

源支配者询问，后者很可能表示歉意并且提出许多理由来说明自己实在是爱莫能助。

有时，请托者可能因为资源支配者的拖延不决而恼火，整个情势也可能因而搞僵。但在大多数情况下，请托者都会考虑维护人际关系和谐的文化价值，仍旧在资源支配者的面前表现得泰然自若，原先的请求也在没有任何具体结论的情形下不了了之。

中国人所谓“社会取向”的国民性格，通常都被定义为一种由社会服从性、不得罪人的策略及顺从社会期望与权威等特性所组成的复杂行为组型（Hsu，1953；Yang，1981）。这种组型其实也可以看做个人在面对由许多明显的或隐含的社会要求所构成的困境时，表现出来的行为反应。

许多纸笔测验式的文化比较心理学研究显示：和美国对照组比较之下，中国受试者显得自主性较低（Fenz and Arkoff，1962；Hwang，1967；Singh，Huang and Thompson，1962），攻击性较低（Fenz and Arkoff，1962），社会外向性较低（Sue and Kirk，1972），顺从性较高（Fenz and Arkoff，1962），妥协性较高（Huang，1974；Sue and Kirk，1972；Tarwarter，1966），较尊重权威（Huang，1974；Meade and Whittaker，1967；Singh，Huang，and Thompson，1962），同时较容易受到有权力之他人的影响（Lao，1977）。以上结果一再反映出中国人社会取向的特性，与美国人的个人取向正好相反。

这两个族群最明显的差异，是他们面对来自群体或权威的社会压力时，所采取的反应方式。例如，在明显要求个人顺从群体压力的实验情境中，中国受试者的反应不是服从就是采取相反意见，而美国受试者则比较能够做出独立的反应（Chu，1979；Meade and Barnard，1973）。不仅如此，中国受试者对于模仿对象的地位

仅供个人科研教学使用！

或能力也显得比较敏感(Chu,1979)。还有一个实验显示:当中国受试者在权威式、民主式或放任式三种领导方式下完成一项团体工作时,他们在权威的领导方式下所作的判断,会表现出较高度的团结行为(Meade,1970)。

Hiniker(1969)曾经做过一项非常戏剧化的研究。他设计出一套服从权势者的实验,他以 20 世纪 60 年代末期 50 名中国人为受试者,做了一项强迫顺从的实验,然后测量受试者为降低认知失调所作的所有反应。他发现:虽然强迫顺从的外在情况可以成功地造成认知失调,但他的受试者并未曾试图要减低他们的失调。

这些实证研究的证据显示:社会取向的中国人,往往不是根据客观的标准,而是依据他对外在情境中权力结构的知觉而表现出顺从或反抗社会要求的行为。

六、面子工夫:印象整饰

请托者在资源支配者心目中权力和地位的大小,会影响后者是否愿意将其掌握的资源作有利于请托者的分配,因此,个人和其关系网内的其他人交往时,往往要特别重视"面子"和"面子工夫"。从社会心理学的角度来看,所谓"面子"是指,个人在社会上有所成就而获得的社会地位或声望(Hu,1944);所谓面子工夫,其实就是一种"印象整饰"的行为,是个人为了让别人对自己产生某些特定印象,而故意做给别人看的行为(Schlenker,1980;Schneider,1969,1981;Tedeschi and Riess,1988)。

Goffman 曾经提出一种戏剧理论(dramaturgical theory),将

仅供个人科研教学使用!

人们日常生活中的社会行为分为前台和后台行为两种(Goffman,1959)。用本文的理论架构来看,“面子工夫”是做给混合性关系网内其他人看的“前台行为”,真诚行为则是只能显露给情感性关系网内“自己人”看的“后台行为”。个人对混合性关系网内其他人作“面子工夫”,就像在舞台上演戏一样,他会刻意地安排他和别人交往时的情况背景,修饰他在别人面前的服装仪表和举止动作,期望在别人心目中塑造出某种特定的形象。

至于个人希望在别人心目中将自己塑造成何种形象,则取决于他个人的价值观念,以及他对于关系网内其他人之价值观念的判断(Alexander and Knight,1971;Alexander and Rudd,1981)。我们说过,个人的“面子”是其社会地位或声望的函数。个人在其关系网内的社会地位或声望可能是由其归属的地位而获得的,譬如性别、家世、祖籍等等;也可能是由于个人的努力而获得的,后者又可以进一步区分为基于个人素质所获得的地位,例如:学识、美貌、能力等等,以及得自非个人因素的地位,诸如:财富、权威或社会关系,等等(Ho,1976)。

此处特别值得一提的是:在中国社会中,个人的社会关系是决定个人社会地位的重要因素之一(Jacob,1979)。讲究人情法则的社会,必然是个关系取向的社会。人们不仅依据个人本身的属性和他能支配的资源来判断其权力的大小,而且还会进一步考虑他所属的关系网络。个人的社会关系网愈大,其中有权有势的人愈多,他在别人心目中的权力形象也愈大。

因此,在中国社会中,我们不仅可以看到许多人用情境背景、服装仪容和举止动作来炫耀他的财富、学问、身份、美貌等等权力象征;我们还可以看到许多人用类似的“前台行为”来显示他的人际关系。譬如在客厅里悬挂名人字画,身上佩戴要人送的装饰

品，或声称他和某要人的关系如何如何等等，均是其中之例。诸如此类的行为，都是所谓的“面子工夫”。

由于面子不仅牵涉到个人在其关系网中的地位高低，而且涉及他被别人接受的可能性，以及他可能享受到的特殊权力，因此，在中国社会中，“顾面子”便成为一件和个人自尊密切关联的重要事情。

最近有一个以内省法对中国受试者所作的调查显示，当中国人主观地觉得“失去面子”时，他的自尊心会受损，造成情绪的不平衡。因此，个人平时不仅要消极地“维护面子”，而且要积极地运用种种的面子工夫来“争面子”（朱瑞玲，1983）。

由于了解了“面子”对他人的重要性，如果个人不能在实质上为社会关系中的他人“添加面子”，最少也要在表面上对他人“敷衍面子”（Chiao，1981）。中国人经常用以保留他人面子的策略包括：避免在公共场合批评他人，尤其是长辈；必须评论他人的表现时，尽量使用委婉或模棱两可的言词；对善于保全他人面子的人给予较多的社会报酬。中国人管理现代社会组织，也经常使用这些方法（Silin，1976）。这些行为不仅在老一辈的中国人身上看得到，有一个精心设计的实验显示，中国大学生也同样会做出这些行为（Bond and Lee，1981）。

当请托者向其有关的资源支配者求人情时，资源支配者如果不给面子，而予以拒绝，他会觉得自尊受损，很没面子。在“有恩报恩，有仇报仇”的社会规范之下，将来一有机会，他也可能让对方面子上不好看，最后是大家没面子。为了避免难堪，资源支配者最好是考虑“人情留一线，日后好相见”，做“人情”给他。如果资源支配者接受了对方的请托，就等于是肯定了他的社会地位，增加了他的自尊，他会觉得“面子上有光彩”，而且欠了对方人情，一

定要伺机回报，这样才“大家有面子”(Hu,1944)。

第三种情况是：资源支配者既不愿意答应对方的请托，又不愿意损及对方的面子，这时，他往往不给予对方肯定的答复，而采用“拖”的方法，最后是不了了之。这种拖延策略，有时会造成更严重的问题，有时却是在不损及对方颜面的前提下，间接拒绝对方的一种好方法。

总而言之，我们可以说：在中国社会中，“做面子”是个人炫耀其权力的一种手段；以“面子工夫”影响资源分配者，使其依照自己的意思改变资源分配的方式，则是中国人常玩的一种权力游戏。

仅供个人科研教学使用！

七、拉关系

由图1及前述各节可知，中国人往往以不同的交易法则和关系不同的人交往。请托者如果期望资源支配者依照人情法则将其掌握的资源作有利于自己的分配，他必须运用各种方法将对方套系在和自己有关的角色关系中，以混合性的关系和对方保持往来。所谓“攀关系”、“拉交情”、“认亲家”，基本上都是透过角色套系的作用，和原本没有关系的人建立关系。中国人本来就有很强的宿命观念。他们经常用“缘”的概念来解释人际关系的建立及其性质(杨国枢，1982)。萍水相逢式的短暂性人际关系，经过“攀关系”、“拉交情”之后，双方便能把彼此的偶遇视为一种命定或前定的“机缘”，并设法把对方套系在自己的角色关系网内。假使请托者知道某人掌握有其所需资源的支配权，即使他们连偶遇的“机缘”都没有，他还可以运用种种“钻营”的办法，透过关系人士

的引介，和资源支配者“串联”关系（乔健，1982；Walder，1983）。一旦“串”上关系之后，资源支配者“不看僧面看佛面”，双方便有了以人情法则交往的先决条件。

攀上关系只是双方建立混合性关系的第一步。如果请托者知道某人掌握有某种资源的支配权，具有交往的价值，他可以进一步地用拜访、送礼、宴客等方式，来加强彼此之间的情感关系，其中又以宴请和送礼最为重要（Yang，1982a）。依照人情法则，“吃人家的嘴软，拿人家的手短”，资源支配者接受了别人的宴请或礼物，欠了对方人情，便有回报的义务。宴会愈丰盛，礼物愈贵重，欠下的人情也愈多。当对方开口要求帮忙时，资源支配者便难以回绝。如此一来，请托者对资源支配者便有较大的影响力，比较能够影响他支配资源的方式。

仅供个人科研教学使用！

八、人情的规避

从前述各节中可以看出，人情这种可以用来馈赠他人的社会资源，不仅可能包含有金钱、财货或服务等具体成分，同时还可能包含有抽象的情感成分，所以人情很难估计其客观价值。“受人点滴之恩，定当涌泉以报”，一个人一旦欠了别人人情，对方万一遇到困难，只要他开口求助，个人便有义务要在能力的范围内尽力设法回报。由于人情的价值难以计算，即使他回报了对方，他的人情债还是没有了结。所以许多人会感到“钱债好还，人情债难偿”，而尽力设法规避人情的纠缠。不仅如此，有些有钱有势的资源支配者，认识的人很多，自身的关系网络十分复杂，更是畏惧人情的瓜葛会损及自身的利益。

从图1的理论模式中，我们可以导衍出几种规避人情的方法，这几种方法可以说是中国人规避人情而发展出来的一种“文化设计”。

(一)个人取向的内化

仅供个人科研教学使用！

在图1代表资源支配者之心理过程的方块中，长方形内的情感性关系和混合性关系之间以实线隔开，其意思是：分开这两类人之间的心理界限，其可渗透性及可替换性均极低，个人都会以截然不同的方式对待这两类人。混合性关系和工具性关系之间以虚线隔开，其意思是：此一虚线可以因人之不同而作上下之移动。更具体地说，个人重视人情的程度是有个别差异的：混合性关系区域较宽的人比较重视人情，凡是和自己沾上一点情感关系的人，他都会以人情法则相对待；混合性关系区域较窄的人比较不重视人情，无论对方和自己的感情多深厚，他都倾向于一视同仁，以公平法则对待之。个人对于人情的重视程度，可以视为其人格特质的一部分，是他在长久的社会化过程中，逐渐内化而形成的。

在世界各地的华人社会中，各国社会的副文化对人情法则和公平法则的强调程度各不相同，他们教育出来的子女对待他人的社会态度也不一样。在一个强调人情法则的副文化中成长的个人，比较重视人情关系，决定各项事务时，较倾向于对人不对事；反之，在强调公平法则之副文化成长的个人，较不理会人情包袱，为人处世，比较讲究对事不对人。

许多研究中国人传统及现代态度之形成与转变的论文显示，上述假设是颇为合理的。许多学者认为：中国传统态度之重要成

分与社会取向的国民性有密切的关系,现代化的态度则倾向于"个人取向"(黄光国与杨国枢,1972;Yang,1981)。有一系列的实验性研究显示:诸如在都市地区生活(Yang,1976;杨国枢与文崇一,1976; Yang, 1981)、接受正式教育(Podmor and Chaney, 1974)、接触现代大众传播媒体(Dawson and Ng,1972)等不同经验都可能与中国人的现代化态度有关。不仅如此,后者又与自主需求(瞿海源,1971;瞿海源与杨国枢,1972)、自我导向的成就动机(杨国枢与梁望惠,1973)及对挫折的责他性反应(杨国枢,1974)有正相关。

仅供个人科研教学使用!

同时,它与社会兴趣(瞿海源,1971;杨国枢与瞿海源,1974)、社会赞誉动机(黄光国与杨国枢,1972)、顺从及谦卑需求(瞿海源与杨国枢,1972)、权威主义(Yang,1976;杨国枢与瞿海源,1974)、集体主义价值取向(杨国枢与张分磊,1977)及对挫折的自责反应(杨国枢,1974)等有负相关。

有些探讨现代化态度如何影响中国人对社会情境之反应的实验,也有极富启发性的发现。其中一个研究要求每一位女性受试者在男性实验者面前辨认词语,这些词语是以逐渐延长呈现时间的方式,在瞬间显示器中显示出来。结果发现:现代化态度得分较高的受试者,能够以较短的时间正确地辨认出与性有关的词语。换言之,她们在面对令人困窘的社会情境时,压抑其反应的倾向较低(黄光国与杨国枢,1972)。

第二个实验要求每一受试者反复做一项单调而冗长的工作。他们必须将围棋子一个个捡起,放入盒子里,倒出来再捡起,达 20 分钟之久。结束后,受测者必须根据几个向度来评估此一实验。结果显示:现代化态度较高的学生较倾向于评定本研究使用的方法不能测量运动技能;根据此实验作成的研究报告不具科学上的

重要性；同时，他们再度接受类似实验的意愿也比较弱（黄光国与杨国枢，1972）。

另一项研究发现：现代化态度得分较高的中国大学生在决定与自己有切身关系的事情如参与课外活动、选课、选择结婚伴侣，或公开发表意见时，事先征求他人意见的倾向较低。

这些研究显示：个人将现代化的个人主义内化成为人格特质的一部分后，他在待人接物时，一般不理会有关人情、面子的问题，内心也一般不会感受到“人情困境”的冲突。这可以说是个人规避人情的根本解决办法。

仅供个人科研教学使用！

(二)以公平法则建立互动规则

另一个规避人情的方法是在包含有各种不同人际关系的团体中，依照公平法则，建立一套清晰的社会互动规则，譬如在中国企业组织中采用现代管理制度，便是其中一例。

首先我们必须强调，即使是在今日的中国香港、台湾及东南亚地区，家族企业仍然是最典型的企业组织，老板拥有最高的决策权（黄光国，1983；Redding，1983；Silin，1976）。身为最重要的决策者，老板通常不信任家族之外的其他成员，因而倾向于指派自己的家人或亲戚担任公司重要职位。

由于这些企业通常多没有组织章程及职务说明书，因此，员工的权利、职权及责任也没有划分清楚而显得模棱两可，员工的考绩大都是由主管主观地评定，而不是根据客观的标准。因此，每个人都必须遵从老板的指示，不能发表太多意见。

和家族企业对比之下，目前也有许多中国的企业组织采行西方的管理制度，包括以清晰的规章界定主管及员工的功能及其实

施办法、权力与责任的划分、长期发展的正式计划、以职务说明书界定每一员工在特定工作领域内的责任、评定绩效的客观标准，以及依考绩而定的奖惩办法等等。

两者相较之下，家族企业的老板在理论上会有较大的空间可以人情法则与员工交往。笔者所作的一项实证性研究支持了此一推测。笔者有系统地测量制度明确性、制度合理性、奖惩公平性、人际和谐、人际沟通、团体认同感、开放气氛、领导授权、责任感、工作主动性等，并以之作为指标，比较台湾地区三类企业的组织特征：外商投资之私人企业、家族企业，及有正式管理规则之本地私人企业。

结果显示：外资企业及有规章制度的本地私人企业的组织形态并没有显著的不同，两者的运作均较家族型企业更为客观、健全。换句话说，采用明确的管理规章使主管们能够依公平法则与属下交往，其组织气氛则较人情导向的家族性企业显得更为开放及公平。

(三)到陌生地区建立公平法则

对于某些重视人情的人而言，规避人情困扰的方法之一，是暂时离开个人原来的混合性关系网络，到一个陌生的社区，和别人建立工具性的关系，再以公平法则与之交往。譬如，商人离开自己居住的地方，到邻近城镇去做生意，便可以避开人情的困扰。

到生疏的社区做生意的商人可以无所顾忌地和顾客讨价还价，以获取较高的利润。再如，将官员调离本籍到遥远的外地去服务，也是使行政官吏避免人情困扰以便贯彻政府政策的一种常用策略。当然，酷吏可能因此而对百姓横征暴敛，贪官也可能借

仅供个人科研教学使用！

此机会而中饱私囊。

(四)心理“区隔”策略的运用

规避人情的第四种方法，是采用心理学上所谓“区隔”的策略，将人情法则的使用限制于某些特定的范畴之内。心理区隔策略的使用范畴可分为两种：一种是对于“事”的区隔，一种是对于“人”的区隔。就对“事”的区隔而言，其策略是严格限制自己：对于某些生活领域中的事物，必须以公平法则和别人交往，对于这些生活领域之外的事物，则可以人情法则和他人来往。有些人使用这种方法规避人情时，其原则是：坚持以公平法则来处理自己只拥有支配权的资源；对于自己拥有所有权的资源，则可以用人情法则来加以处理。譬如：公务员在处理公务时，诉诸法律权威，强调“公私分明”的原则；在私人事务上，则重视人与人之间的人情关系，以保持人际关系的和谐。这种方式，即解决“人情困境”的一种常用方法。

仅供个人科研教学使用!

九、结论

以上的讨论显示，我们必须同时注意文化普遍的及特殊的社会互动形态。正如许多学者所言，社会所期望的行为，从极端强调普遍性的公平法则，到强调重要之他人的特殊需求，其间构成了一种普遍性的续谱。在这个连续性的向度上，西方工业社会倾向于强调：在大多数交易情境下，个人都应当根据自我的利益做出理性的决定。这种文化特色可以解释：为什么西方的社会科学

界针对公平法则做了许多精致的研究(例如,Greenberg and Cohen,1982;Messick and Cook,1983;Walster,Walster,and Berscheid,1978)。

笔者对中国社会的研究,以及其他对类似社会(如日本)的研究都显示,现代西方社会科学研究所发现的形态并不能适用于所有的情境。在这些例外的情况下,社会互动的法则有几个层面的不同。首先,这些社会较重视"报"的规范。乍看之下,这一点似乎是说:这些社会比西方更强调公平法则。其间最重要的差异,在于他们的回报规范往往比西方文化更强调情境的适用性。换言之,他们的相互回报并不是自主性行动者之间的一种普遍性交易,而是个人在特定社会情境中的一种义务。在中国文化中,它包含了一个以均等法则为基础的丰富概念,这就是所谓的"人情"。在"人情"的运作之下,个人在其差序性关系网中所处的地位,他对这些关系将维持多久的期待,以及将来继续交易时可能会造成的义务之性质等,均将影响其回报的义务。最后,实践这些义务时,通常必须先做种种"面子工夫"(例如:增加面子、失面子和挽回面子),并考虑接受或拒绝请托可能造成增强或减损社会关系的后果。在谈判过程中,这种运作的自觉性成分似乎要比西方强得多。

仅供个人科研教学使用

这些差异的来源是什么?它们为什么会长久地存在于变化如此广大的中国社会之中?"文化"使然应该是答案的一部分。由于在此我们无法深入讨论的某些历史因素,以及政治和文化精英的操纵,中国人发展出一套精致的词汇来描述人际关系及其成败之道。本论文即试图解释这些词汇丰富的意义及其奥妙之处。

答案的另一部分是"结构"使然。从历史的角度来看,即使是在现代,仍然有少数中国人生活在差序结构严谨的封闭社会里,

其主要的经济及社会资源是由少数人控制并任意分配。在这些情境下，无可避免的，个人会对自己的社会地位以及因长期交往造成的义务关系而能获得或失去的资源，感到特别敏感。

目前中国社会的结构显然存有几种不同形态，但某些重要的社会资源仍然是由结构严谨的社会阶层所控制。在台湾社会中，由上而下的决策及资源分配方式，造成了某些特殊"关系"。这种现象的例子之一，是在地方选举中候选人动员"关系"以争取选票的方式(Jacobs,1979)。

在大陆，由上而下的资源分配方式更为明显。结果正如 Butterfield(1982)及 Walder(1983)所指出的，有些人会使用"走后门"、"拉关系"和"搞关系"等策略，从控制稀有资源的组织领导手中乞求一些恩惠。因此不管在什么地方，中国人常常用相同的词汇及行为来应付结构类似的情境。

这些反应方式像它们已从西方社会中消退那样，会在中国社会情境中减弱吗？也许。许多力量正促使它往这个方向转变。首先，由于深受西方影响的教育及大众传播逐渐普及，一些人开始采用比较西方的"个人主义标准"作为日常生活中行为的准则及主要的动机来源。其次，由于市场机能的扩大，提供了许多不是由上而下控制的资源，人们可以有更多机会与陌生人建立工具性或公平性的关系。再次，采用普遍性的管理规则有助于大机构提高其效率，尤其是在必须获得利润的私人企业中，人们往往倾向于在工具性或公平性的基础上与他人建立关系，而不是以"人情"与"面子"作为互动的基础。

当然，这种形态的改变并不是千篇一律的，中国各地仍存有相当大的差异。有些地区甚至会抗拒变迁，即使许多情况已经有所改变，这套词汇及思想形态仍旧会继续存在。因此，我们最好

仅供个人科研教学使用

不要光考虑简单而具有“普遍性的人际交往法则”，而应当考虑人际义务的文化及社会背景，和它们在日常生活中的作用。

参考文献

仅供个人科研教学使用！

1. 文崇一：《报恩与复仇：交换行为的分析》，《社会及行为科学研究的中国化研讨会论文集》，311—443 页，台北：“中央研究院”，1982。

2. 王崧兴：《龟山岛——汉人渔村社会之研究》，台北：“中央研究院”民族学研究所，1967。

3. 朱真茹、杨国枢：《个人现代性与相对作业量对报酬分配行为的影响》，《“中央研究院”民族学研究所集刊》，第 41 期，79—95 页，1976。

4. 朱瑞玲：《有关“面子”的心理及行为现象之实证研究》，台大心理研究所博士论文，1983。

5. 李亦园：《台湾民族学的田野工作》，台北：台大考古人类学系，1967。

6. 金耀基：《人际关系中人情之分析（初探）》，《国际汉学会议论文集》，台北：“中央研究院”，1980。

7. 黄光国：《台湾地区企业组织形态与员工工作士气》，《“中央研究院”民族学研究所集刊》，第 56 期，85—134 页，1983。

8. 黄光国、杨国枢：《个人现代化程度与社会取向的强弱》，《“中央研究院”民族学研究所集刊》，第 32 期，245—278 页，1972。

9. 乔健：《“关系”刍议》，《社会及行为科学研究的中国化研讨会论文集》，345—360 页，台北：“中央研究院”，1982。

10. 杨国枢:《缘及其在现代生活中的作用》,《中华文化复兴月刊》,第 15 卷,第 11 期,19—42 页,1982。

11. 杨国枢、文崇一:《桃园岩村农民的心理研究》,未发表之论文,1972。

12. 杨国枢、张分磊:《中国大学生的价值取向与个人现代性》,未发表之论文,1977。

13. 杨国枢、瞿海源:《中国"人"的现代化——有关个人现代性的研究》,《"中央研究院"民族学研究所集刊》,第 37 期,1—38 页,1974。

14. 瞿海源:《个人现代化程度与人格之关系》,台大心理研究所硕士论文,1971。

15. 瞿海源、杨国枢:《中国大学生现代化程度与心理需要的关系》,李亦园、杨国枢(合编):《中国人的性格》,381—410 页,台北:"中央研究院"民族学研究所,1972。

16. Abbot, Kenneth A., *Harmony and Individualism*, Taipei: Orient Cultural Service, 1970.

17. Adams, J. Stacy, "Inequity in Social Exchange," pp. 276—299 in *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 2, edited by L. Berkowitz, New York: Academic, 1965.

18. Alexander, C. N., and G. W. Knight, "Situated Identities and Social Psychological Experimentation," *Sociometry*, 34: 65—82, 1971.

19. Alexander, C. N., and J. Rudd, "Situated Identities and Response Variables," pp. 83—103 in *Impression Management Theory and Social Psychological Research*, edited by J. T. Tedeschi, New York: Academic, 1981.

仅供个人科研教学使用!

20. Baldwin, D. A., "Power and Social Exchange," *The American Political Science Review*, 72: 1229—1242, 1978.

21. Benedict, Ruth, *The Chrysanthemum and the Sword: Patterns of Japanese Culture*, Boston: Houghton Mifflin, 1946.

22. Blau, Peter M., *Exchange and Power in Social Life*, New York: Wiley, 1967.

23. Bond, Michael H., and Peter W. H. Lee, "Face Saving in Chinese Culture: A Discussion and Experimental Study of Hong Kong Students," pp. 288—305 in *Social Life and Development in Hong Kong*, edited by A. Y. C. King and R. P. L. Lee, Hong Kong: Chinese University Press, 1981.

24. Bond, Michael H., and Kwok Leung, *The Dynamics of Cultural Collectivism: Dividing a Reward with a Stranger in Hong Kong and the United States*, Unpublished manuscript, Chinese University of Hong Kong, 1983.

25. Bond, Michael H., Kwok Leung, and K. C. Wan, "How Does Cultural Collectivism Operate? The Impact of Task and Maintenance Contributions on Reward Allocation," *Journal of Cross—Cultural Psychology*, 13: 186—200, 1982.

26. Bond, Michael H., and Sung—hsing Wang, "Aggressive Behavior in Chinese Society: The Problem of Maintaining Harmony," pp. 58—74 in *Global Perspectives on Aggression*, edited by A. P. Goldstein and M. Segall, New York: Pergamon, 1982.

27. Butterfield, Fox, *China: Alive in the Bitter Sea*, New York: Times Books, 1982.

28. Chiao, Chien, *Chinese Strategic Behavior: Some General*

仅供个人科研教学使用！

Principles, Paper presented at the Conference on Content of Culture, Claremont, Calif, 1981.

29. Chin, Ai—Li, "Some Problems of Chinese Youth in Transition," *American Journal of Sociology*, 54:1—9, 1948.

30. Chu, Lily, "The Sensitivity of Chinese and American Children to Social Influence," *Journal of Social Psychology*, 109:175—186, 1979.

31. Cook, Karen S., and Richard M. Emerson, "Power, Equity, and Commitment in Exchange Networks," *American Sociological Review*, 43:721—739, 1978.

32. Dawson, John L. M., and William Wing—cheung Ng, "Effect of Parental Attitudes and Modern Exposure on Chinese Traditional—Modern Attitude Formation," *Journal of Cross—Cultural Psychology*, 3:201—207, 1972.

33. Deutsch, Morton, "Equity, Equality and Need: What Determines Which Value Will Be Used as the Basis of Distributive Justice," *Journal of Social Issues*, 31:137—149, 1975.

34. Durkheim, Émile, *The Divison of Labor in Society*, Glencoe, Ill.: Free Press, 1933.

35. Emerson, Richard M, "Social Exchange Theory," Pp. 335—362 in *Annual Review of Sociology*, edited by A. Inkeles, California: Annual Review, 1976.

36. Fei, Hsiao—tung, *Peasant Life in China*, London: Routledge & Kegan, 1948.

37. Fenz, Walter D., and Abe Arkoff, "Comparative Need Patterns of Five Ancestry Groups in Hawaii," *Journal of Social*

仅供个人科研教学使用！

Psychology, 58:67—89,1962.

38. Foa,E. B. ,and U. G. Foa ,"Resource Theory of Social Exchange,"pp. 99—131 in *Contemporary Topics in Social Psychology*,edited by J. W. Thibaut,T. T. Spence,and R. C. Carson, Morristown,N. J. :General Learning,1976.

39. Fried, Morton H. , *The Fabric of Chinese Society: A Study of the Social Life of a Chinese County Seat*, New York: Octagon,1969.

40. Goffman,Erving ,"On Face Work," *Psychiatry*, 18: 213—231,1955.

41. ——. *The Presentation of Self in Every Day Life*,Edinburgh:University of Edinburgh Press,1959.

42. ——. *Interaction Ritual*,Garden City,N. Y. :Doubleday Anchor,1967.

43. Gouldner,Alvin (1960),"The Norm of Reciprocity; A Preliminary Statement," *American Sociological Review*, 25: 1976—1977.

44. Greenberg,Jerald,and Ronald L. Cohen ,"Why Justice? Normative and Instrumental Interpretations," pp. 437—466 in *Equity and Justice in Social Behavior*, edited by J. Greenberg and R. L. Cohen,New York:Academic,1982.

45. Hiniker,P. J. ,"Chinese Reactions to Forced Compliance:Dissonance Reduction or National Character," *Journal of Social Psychology*, 77:157—176,1969.

46. Ho,David Yau—fai,"On the Concept of Face," *American Journal of Sociology*, 81:867—884,1976.

仅供个人科研教学使用!

47. Homans, G. C., *Social Behavior: Its Elementary Forms*, New York: Harcourt Brace & World, 1961.

48. Hsu, Francis L. K., *Americans and Chinese: Two Ways of Life*, New York: Henry Schuman, 1953.

49. ——. *Under the Ancestors' Shadow*, Garden City, N. Y.: Doubleday, 1967.

50. Hu, Hsien Chin, "The Chinese Concept of 'Face'," *American Anthropology*, 46:45—64, 1944.

51. Huang, L. C., "A Cross—Cultural Study of Conformity in Americans and Chinese," *Dissertation Abstracts International*, 34:571b, 1974.

52. Huang, L. C., and M. B. Harris, "Altruism and Imitation in Chinese and Americans: A Cross — Cultural Experiment," *Journal of Social Psychology*, 93:193—195, 1974.

53. Hwang, C. H., "A Study of the Personal Preference of Chinese University Students by Edwards Personal Preference Schedule," *Psychology and Education*, 1:52—67, 1967.

54. Hwang, Kwang—kuo, "The Dynamic Processes of Coping with Interpersonal Conflicts in a Chinese Society," *Proceenings of the National Science Council*, 2(2):198—208, 1978.

55. Jacobs, Bruce J., "A Preliminary Model of Particularistic Ties in Chinese Political Alliances: 'Renqing' and 'Guanxi' in a Rural Taiwanese Township," *China Quarterly*, 78: 237 — 273, 1979.

56. Kapferer, B., "Norms and the Manipulation of Relationships in a Work Context," pp. 181 — 240 in *Social Networks in*

仅供个人科研教学使用！

Urban Situation, edited by J. C. Mitchell, Manchester: Manchester University Press, 1969.

57. King, Ambrose Yeo—chi, and John T. Myers, *Shame as an Incomplete Conception of Chinese Culture: A Study of Face*, Hong Kong; Social Research Center, Chinese University of Hong Kong, 1977.

58. Lang, Olga, *Chinese Family and Society*, New Haven, Conn.: Yale University Press, 1946.

59. Lao, Rosina C., "Levenson's IPC (Internal—External Control) Scale: A Comparison of Chinese and American Students," *Journal of Cross—Cultural Psychology*, 9 (1): 113—124, 1977.

60. Lebra, Takie Sugiyama, "Reciprocity and the Asymmetric Principle: An Analytical Reappraisal of the Japanese Concept of On," *Psychologia*, 12: 129—138, 1969.

61. ——. *Japanese Patterns of Behavior*, Honolulu: University Press of Hawaii, 1976.

62. Lerner, M. J., "The Justice Motive in Social Behavior: An Introduction," *Journal of Social Issues*, 31: 1—20. 1975.

63. ——. "The Justice Motive: Some Hypotheses as to Its Origins and Forms," *Journal of Personality*, 45: 1—52, 1977.

64. Leung, Kwok, and Michael H. Bond, "How Chinese and Americans Reward Task—Related Contributions: A Preliminary Study," *Psychologia*, 25: 32—39, 1982.

65. Leventhal, G. S. (1976a), "The Distribution of Reward and Resources in Groups and Organizations," pp. 91—131 in *Ad-*

仅供个人科研教学使用!

vances in Experimental Social Psychology, vol. 9, Edited by L. Berkowitz, New York: Academic.

66. ——. 1976b. "Fairness in Social Relationships," pp. 211—239 in *Contemporary Topics in Social Psychology*, edited by J. W. Thibaut, J. T. Spence, and R. C. Carson, Morristown N. J.: General Learning.

67. ——. "What Should Be Done with Equity Theory? New Approaches to the Study of Fairness in Social Relationships," in *Social Exchange: Advances in Theory and Research*, edited by K. J. Gergen, M. S. Greenberg, and R. H. Willis, New York: Plenum, 1980.

68. Lévi— Strauss, Claude (1965), "The Principle of Reciprocity," pp. 61—70 in *Sociological Theory*, edited by L. A. Coser and B. Rosenberg, New York: Macmillan.

69. Levy, Marion J., Jr, "Contrasting Factors in the Modernization of China and Japan," pp. 495—536 in *Economic Growth: Brazil, India, Japan*, edited by S. Kuznets, W. E. Moore, and J. S. Spangler, Durham, N. C.: Duke University Press, 1955.

70. Malinowski, Bronislaw, "Reciprocity as the Basis of Social Structure," pp. 46—49 in *Crime and Custom in Savage Society*, London: Routledge & Kegan Paul, 1926.

71. Meade, Robert D., "Leadership Studies in Chinese and Chinese—Americans," *Journal of Cross—Cultural Psychology*, 1: 325—332, 1970.

72. Meade, Robert D., and William A. Barnard, "Conformity and Anticonformity among Americans and Chinese," *Journal of*

仅供个人科研教学使用！

Social Psychology, 89:15—24, 1973.

73. Meade, Robert D., and James O. Whittaker, "A Cross Cultural Study of Authoritarianism," *Journal of Social Psychology*, 72:3—7, 1967.

74. Messick, David M., and Karen S. Cook, eds, *Equity Theory: Psychological and Sociological Perspectives*, New York: Praeger, 1983.

75. Mitchell, J. Clyde, "The Concept and Use of Social Networks," pp. 1—50 in *Social Networks in Urban Situation*, edited by J. C. Mitchell, Manchester: Manchester University Press, 1969.

76. Nakamura, H., *Ways of Thinking of Eastern Peoples: India, China, Tibet, Japan*, revised English translation edited by P. P. Wiener, Honolulu: East West Center, 1964.

77. Podmore, David, and David Chaney, "Educational Experience as an Influence on 'Modern' and 'Traditional' Attitudes: Some Evidence from Hong Kong," *Journal of Social Psychology*, 94:139—140, 1974.

78. Redding, S. G., "Management Styles: East and West," Paper presented at the conference of the Orient Airlines Association, Manila, 1983.

79. Sampson, E. E., "On Justice as Equality," *Journal of Social Issues*, 31:45—64, 1975.

80. Schlenker, B. R., *Impression Management: The Self—Concept, Social Identity, and Interpersonal Relations*, Monterey, Calif.: Brooks/Cole, 1980.

仅供个人科研教学使用！

81. Schneider, D. J., "Tactical Self－Presentation after Success and Failure," *Journal of Personality and Social Psychology*, 13:262—268, 1969.

82. ——. "Tactical Self－Presentations: Toward a Broader Conception," pp. 23－40 in *Impression Management Theory and Social Psychological Research*, edited by J. T. Tedeschi, New York: Academic, 1981.

83. Scofield, R. W., and C. W. Sun, "A Comparative Study of the Differential Effect upon Personality of Chinese and American Child Training Practices," *Journal of Social Psychology*, 52: 221－224, 1960.

84. Shapiro, E. G., "Effects of Expectation of Future Interaction of Reward Allocation in Dyads: Equity or Equality," *Journal of Personality and Social Psychology*, 31:873－880, 1975.

85. Shiga, Shuzo, "Family Property and the Law of Inheritance in Traditional China," pp. 109－150 in *Chinese Family Law and Social Change: In Historical and Comparative Perspective*, edited by D. C. Buxbaum, Seattle: University of Washington Press, 1978.

86. Silin, Robert H., *Leadership and Values; The Organization of Large－Scale Taiwanese Enterprises*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976.

87. Singh, Paras Nath, Sophia Chang Huang, and George G. Thompson, "A Comparative Study of the Selected Attitudes, Values, and Personality Characteristics of American, Chinese and Indian Students," *Journal of Social Psychology*, 57: 123－132,

仅供个人科研教学使用！

1962.

88. Sue, Derald W., and Barbara A. Kirk, "Psychological Characteristics of Chinese — American Students," *Journal of Counseling Psychology*, 19:471—478, 1972.

89. Tarwarter, J. W., "Chinese and American Student's Interpersonal Values: A Cross—Cultural Comparison," *The Journal of College Student Personnel*, 7:351—354, 1966.

90. Tedeschi, J. T., and M. Riess, "Identities, the Phenomenal Self, and Laboratory Research," pp. 3 — 22 in *Impression Management Theory and Social Psychological Research*, edited by J. T. Tedeschi, New York: Academic, 1981.

91. Tönnies, Ferdinand, "Gemeinschaft and Gesellschaft," pp. 3 — 116 in *Fundamental Concepts of Sociology*, translated and edited by Charles P. Loomis, New York: American, 1940.

92. Walder, Andrew G., "Organized Dependency and Cultures of Authority in Chinese Industry," *Journal of Asian Studies*, 43 (1): 51—75, 1983.

93. Walster, Elaine, W. William Walster, and Ellen Berscheid, *Equity: Theory and Research*, Boston: Allyn & Bacon, 1978.

94. Winch, Robert F., *The Modern Family*, 2d ed, New York: Holt, Rinehart & Winston, 1966.

95. Wolf, Arthur P., *Aggression in a Hokkein Village: A Preliminary Description*, Paper presented at the Seminar on Personality and Motivation in Chinese Society, Bermuda, 1964.

96. Wolf, Margery, "Child Training and the Chinese Fami-

仅供个人科研教学使用！

ly," pp. 37—62 in *Family and Kinship in Chinese Society*, edited by M. Freedman, Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1970.

97. Yang, Chung—Fang, *The "Tao" to Chinese Consumer Behavior*, Unpublished manuscript, Hong Kong: The Chinese University of Hong Kong, 1982.

98. Yang, Kuo—shu, 1974, [Individual modernity and reactions to frustration], Unpublished raw data.

99. ——"Psychological Correlates of Family Size, Son Preference, and Birth Control in Taiwan," *Acta Psychologica Taiwanica*, 18:67—94, 1976.

100. ——"Social Orientation and Individual Modernity among Chinese Students in Taiwan," *Journal of Social Psychology*, 113:159—170, 1981.

101. Yang, Lien—sheng, "The Concept of 'Pao' as a Basis for Social Relations in China," pp. 291—309 in *Chinese Thought and Institutions*, edited by J. K. Fairbank, Chicago: University of Chicago Press, 1957.

仅供个人科研教学使用！

中国人的面子观[①]

胡先缙

仅供个人科研教学使用！

人类学家及心理学家的研究显示：虽然人类社会的每个成员都会渴求声誉，但附于其上的价值以及追求声誉的手段却大不相同。在分析强调重点与基本态度迥异于自身文化的另一种文化时，必须牢记在心的是：即使是对于人类生活中最普遍的那些层面，每个社会都会形成不同的观念。

这类观念上的差异经常反映在语汇之中。但是真要深入了解这些观念对其传承者的完整意义，就必须仔细研究形成这些观念的情境。中国人对于研究"面子"观念之所以饶具兴味，一则因为借此可以看出人们获取声誉以及稳固或提升地位的两组标准，同时又可以了解在同一个文化架构之内各种不同的态度如何互相妥协。

这两组标准可以用两个词来加以区分。就字面来看，两个词的意思都是指身体的"脸"部。其中之一是"面子"，代表在中国广受重视的一种声誉，这是在人生历程中步步高升，借由成功和夸耀而获得的名声，也是借着个人努力或刻意经营而累积起来的声

---

① 本文之英文题目及原出处为"The Chinese Concepts of 'Face'," *American Anthropologist*, Vol. 46, 45—64, 1944. 作者胡先缙女士(Hu, Hsien—Chin)为我国早期留美之人类学家。

誉。要获得这种肯定，不论在任何时候自我都必须仰赖外在环境。另一个是“脸”的概念，美国人虽然略有所知，却未曾真正地了解它。这是团体对道德良好者所持有的尊敬：这种人无论遭遇任何困难，都会履行应尽的义务；无论在什么情况下，都会表现出自己是个正直的人。它代表社会对于自我德性之完整的信任，一旦失去它，则个人便很难继续在社群中正常运作。“脸”不但是维护道德标准的一种社会约束力，也是一种内化的自我制约力量。

仅供个人科研教学使用！

由于以往未曾有人注意到这两组声誉标准的差异，因而本文将详细分析这两种观念，同时探讨它们在社交场合中的实际应用。

“脸”和“面”这两个字中，后者较前者远为古老，在古代文献中已经可以发现。早在公元前 4 世纪，“面”便有指涉自我与社会间之关系的象征性意义；“脸”则是比较现代的名词，《康熙字典》引用的最早典故出自元代（1206—1368 年）。这个字似乎起源自中国北部，而后在身体的意义上逐渐取代了“面”，而获得了某些象征性意义。同时，“面”加上无意义的虚字“子”，又发展出各种不同的意义。如今这两个字在中国北部和中部都通用，不过“脸”在长江中部各省的使用不如它在北方的范围广。然而，此处我们虽然已经了解了“脸”和“面”所指何物，一般人并不能自觉地体会其差异。

一、脸

（一）“丢脸”

“丢脸”是团体对不道德或社会所不同意之行为的责难。严

重损害社会道德规范之事，一旦为大众知悉，便构成个人品格上的污点，同时引发大家的互相责难。被发现的欺诈，被揭穿的罪行，卑劣的行为，错误的判断，为一己私利所说的谎言，任职期间有渎职行为，背弃诺言，欺骗顾客，有妇之夫和少女发生越轨行为，这些都是可能引发社会非议的一些行为，对自我而言，都是“丢脸”之事。

有位美国人在中国大陆旅行时的体验，可以作为“丢脸”的一个简单例子。在一个小村庄里，她和一位农人约定，用农人的驴子作为交通工具。到了约定的日子，农人跑来说，他的驴子没空儿，要求她再等一天。因为他们早已有约在先，他坚持不让女士设法另外再找一头。他们最先在旅店中来回争论，然后吵到庭院外。围观者没人开口说话，不过有些老年人却一直摇头，口中念念有词。农人的情绪愈来愈高昂，想要证明自己是对的。最后，他调头离去，不再争论，让那位美国女士自行再找一头驴。农人已经感觉到群众的不以为然。大家对他想利用美国旅人的困境占便宜所作的非难，让他觉得“丢脸”。

1935 年在北京发生的一件犯罪案是说明“丢脸”严重性的最好例子。有位大学生和一位女学生发展出非常亲密的关系。他本来答应和她结婚，但是当发现她怀孕时，却写信否认其承诺。这位女生随即到他的宿舍去找他。遍寻不着后，她随即上吊自杀。那名学生立刻被捕，并且被判 10 年徒刑。由于他的不负责任导致女孩走上绝路，大众对他不满的情绪达到极点。自杀本身就是一种最严厉的控诉，引起许多人议论他的恶行劣迹，让他“丢尽了脸”。不过，大众的论断并非永远站在法律这一边。如果大家认为某人所犯的罪行情有可原，虽然他必须受到法律的惩罚，可是社会大众并不认为他是一个为了私利而违反道德原则的人，他

仅供个人科研教学使用！

便不会“丢脸”。

在上述例子中，受害者借自杀来暴露负心汉的品格。其实，比较温和的手段也可以做到这一点。受到虐待的仆人可能对主人大发脾气，抨击他不人道的行为。学生可能因为老师犯错而出他的丑。顾客发现商人想在交易中占便宜，也可能招来一大群人，告诉他们这商人是个什么样的人。由于生意人非常珍惜本身的商誉，他们通常会对特别啰嗦的顾客让步，以免招来路人侧目。仆人、学生、顾客都可能用使其对手“丢脸”的方法，来维护自己的权益。

由于理直气壮的愤怒是弱者或欺诈不公之受害者所能掌握的正当武器，身居高位的人，诸如地方乡绅或城市中的专家学者，在和地位较低的人周旋时，必须格外审慎。这些人理应受到年纪较轻及地位较低者的尊敬，但如果他们做出违背社会期望的行为而丧失自我尊严时，社会地位愈高，他愈要维护自身的尊严，他的“脸”也愈容易受到伤害。穷人可以撙节支出，但是有钱人如果斤斤计较，便会有失体面，而引起大众非议。一个受过教育的人和粗鲁的乡下人发生争吵，也是大失尊严之事。受教育除了累积知识外，还应当陶冶品格，所以“喝过墨水的人”比没有受过教育的人，更应当在社交行为方面表现自我节制。因此，和不识字的人公开争吵会损害自我的尊严，而让他“丢脸”。

家庭中也有地位高低之分，作为一家之主的父亲比依赖家庭生活的任何一个年轻男子占有更高的地位，而且应该受到更多的尊敬；在和地位较低的人交往时，如果处置失误，便会引起较多的非议而“丢脸”。同样的，同一家族年纪相若的两个男孩，其中之一可能因为结婚而取得较高的地位。此后他的行为举止便必须像个负责任的成人，同时必须抑制自己再做出诸如吃糖和放鞭炮

仅供个人科研教学使用！

之类的孩提般的举动，这些事对他未婚的堂兄弟来说则属无可厚非。

有一次我因为男仆不诚实而打了他一记耳光。不管打什么人都是粗鲁的举动，尤其年轻女孩对男仆施加体罚更是有失尊严。此后相当长的一段时间内，我必须忍受家人的责备，在其他仆人眼中，我更是“丢脸”到家。没人同情我，那个男仆也没有受到其他人的非难。

国际政治上也可以找到这种例子：第二次世界大战爆发之前，由于英国对其他小国负有条约义务，张伯伦的姑息政策在中国就被认为是极端“丢脸”之事。为了顾及自身利益而不愿信守对弱国的承诺，既不符其自视为世上最强帝国的地位，又违背了英国领袖想被尊敬为绅士的渴望。

因此，“丢脸”的程度会因自我地位的差异而有所不同。公众在表达意见时，通常会考虑诸如贫困或被压迫等等生活中值得同情的因素，有钱人的过失经常会在其优越社会地位的参照下突显出来。运用经济上的优势地位必须以不违背道德标准为前提。居于从属地位的人，也可以利用居高位者必须维护颜面的事实。有些大学生往往会问第一次上课的讲师一些艰深的问题，如果他无法回答，而显示出他的无能，他的脸便丢光了。同样的，在生意往来中，如果债权人无法从顽强的债务人手中取得债款，他可以威胁对方：如果他公开指责对方不负责任和蓄意欺骗，后者便会丢脸。因此，债务人常躲起来避不见面，这种举动通常等于是承认自己无能。如果债务人为了顾全“脸面”而付清债款，债权人便会感到满意，此时他已经获得了道德上的利益。

由于意识到似乎有个无形的群众正在监督着自我的举止，它会无情地谴责任何不道德之事，并以讥嘲加以惩罚，有些人因此

仅供个人科研教学使用！

而变得极为敏感。尤其是在采取主动可能招致挫败的场合更是明显。向异性求婚就是个很好的例子：现代中国已经不再信任父母安排的婚姻，可是一个男孩和某个女孩即使已经相当熟稔，他在下定决心提出关键性的问题之前，通常还是会犹豫良久，因为他怕会受到拒绝以及朋友们随之而来的讪笑。同样的，男孩在追求女孩时显得十分羞怯，怕在对方心中留下笨拙的印象而“丢脸”，所以他们通常会请朋友帮忙把自己介绍给心目中的女孩。考试失败的年轻人有时也会因为极度羞愧而自杀。要想了解“脸”的这个层面，我们必须进一步探讨这个文化中有关人格的概念和“脸”之间的关系。

西方学者经常论及：中国人对其成就和地位往往过分谦抑，他们有时甚至将之斥之为虚伪。有些观察家在初次见面时，往往以为这种过度谦逊是缺乏自信的象征。其实不然。高估本身的才干，夸大自己的能耐，以使自己的地位凌驾于同侪之上，很可能受到社会的冷眼相待。暴力行为令人厌恶，任何可能招致其他人不悦的行为，诸如嫉妒和嫌恶，亦是如此。喜欢夸耀的人遭到挫败时，不但得不到朋侪的同情，反而会遭到讥笑。对自身能力判断欠佳的人往往被讥为“轻浮”；反之，举止严肃、审慎评估本身能力、与人应对力求周到的人则被称为“沉着”或“稳重”。前一种性格让人无法信任，后者是好公民和值得信赖的朋友。既然一个人很难在每一点上估计自己的能力，也无法事前预知每次行事的结果，所以预先贬低本身的价值才是明智之举。如此一来，个人可以不断听到朋友们赞扬他的谦虚，同时增加自己对于成功的信心。怕被视为“轻浮”颇类似于担心因行为不检而受到谴责，所以自我随时随地会贬抑本身的才智和能耐，却深信人们会因此而给予他更高的评价。

仅供个人科研教学使用！

对于谦逊的重视似乎和“修养”的重要性有关。由于孔子认为，在变成治国的人才之前，个人必须先经过一系列的训练过程；学者们经常强调，个人必须对其自身品格的修养负责。一个“没有修养”的人就是不考虑别人或者喜欢自夸的家伙。他做事失败正好说明他的不成熟和不稳重，这也会削弱整个社群对其工作表现的信心。

这种态度也可以说明：为什么个人在批评他人之后，如果犯下同样错误，他便很丢“脸”。譬如甲乙两人做出同样的行为。乙也许是因为不知情，也许是无意中犯错，其真正用意并未为人所知。甲在谴责乙之后，显示出其见解比较高明，至少他知道这种行为是非常不明智的。如果他也犯下相同的错误，他的表现不是意志薄弱就是修养不足。人性本恶的观念在中国付之阙如，人格的修养应该随着心灵的成熟与日俱进。不诚心努力增进自身的品格，而只注意别人的缺点，正如搬石头砸自己的脚，社会会以“丢脸”之类的概念来表现对其的鄙视。

我们说过，任何违反道德规范以及不符个人地位的行为都会贬低个人的品格。感受到尊严的损失之后，便可以用“丢脸”象征性地表示出来。怕“丢脸”使个人对道德的界限保持自觉，它维系了道德价值，并且展现出社会制约的力量。不道德的行为，例如投机者的踌躇满志，只批评别人而不检点自己，由于缺乏判断力而导致失败，都可能受到“丢脸”的责备。“丢脸”的感受十分强烈，它不只会引发社会的谴责，同时也会使社会对自我的品格丧失信心。中国人许多日常活动的运作都是建立在信任的基础之上。由于社会的信心对自我的运作十分重要，“丢脸”已经变成一种具体的顾虑，它对自我神经系统的影响甚至要比实际的恐惧更强烈。

仅供个人科研教学使用！

“丢脸”的另一种说法是“丢人”。此处“人”主要是指“人格”，“丢人”这种新的说法将来也很可能取代“丢脸”。

下面要讨论的是“脸”的其他用法，不过他们都不如“丢脸”一词重要。

(二)“给某某人丢脸”

仅供个人科研教学使用！

自我通常归属某一个密切整合而又与他荣辱与共的团体。他的家庭、朋友群体以及他的上司都会关注他的成败。所以个人不只是“丢自己的脸”。公众严重的羞辱或讪笑必定会影响家庭声誉。青年男女如果发生不可告人之事会受到双亲严厉的叱责，因为这“丢了他们的脸”。在上述背弃婚约的例子中，女方家庭感到强烈的羞辱，并坚持严厉惩罚祸首。他们之所以感到“丢脸”，是因为女孩的自杀正显示出她行为的轻率。学生举止不当引起社会讪笑，是“丢他们学校的脸”。许多中国人碰到美国人时感到特别尴尬，他们担心在无意中违反礼俗可能会“丢他们国家的脸”。

长辈经常用这种说法来激励年轻人奋发向上，循规蹈矩。“别丢我们的脸!”不只将“脸”的观念深植于年轻人的心中，也让他们了解，他们的家庭对其行为负有共同的责任。他必须牢记：他的品德必须与其家庭地位相符。这种说法偶尔也可以用来开玩笑。有个大约 11 岁的男孩为了提高自我的地位，对大他 3 岁的侄女说：“你老是喜欢用这些奇装异服来炫耀自己。你真是丢我的脸。”穿着奇异以引人注意跟自夸同样的糟糕，因此会受到高尚社会的冷眼看待。

在家庭以外，老师对学生的成败也负有部分责任。所谓“师”

是指训练自我以从事工作的人，不管他是大学教授、手艺师傅或其他被选来教导年轻人的人；老师只有在和学生建立亲密的关系之后，才会关心后者的福祉和成就。如果一个人“丢他老师的脸”，因而显示出老师无能，则他的自我会备感羞耻。

如果自我严重违反了社会规范，不只会在他本身的品格和家庭的声誉上蒙上一层阴影，同时也会让人怀疑：在他生活中曾经教导和提拔过他的人是否有良好的判断力和公正性。换言之，“丢脸”的程度不仅随个人过错或失败的严重性而定，而且对与自我亲疏程度不同的其他人，也各有不同的意义。

仅供个人科研教学使用！

(三)“不要脸”

这是一种严厉的指责，意思是自我不在乎社会对其品格有何想法，他甘冒违反道德标准之大不韪而获取私利。社会制约力量对这种人丝毫发生不了作用，因为他根本不把游戏规则放在心上。更有甚者，倘若某人“不要脸”成性，他的亲友便无法预测他的言行。除非为环境所迫，否则很少有人愿意和这种人打交道。

应该了解的是，这种说法主要是指为了私利而占别人的便宜，对传统习俗无所顾忌通常被人们认为是特立独行，但并不算是“丢脸”。挂羊头卖狗肉或囤积居奇的生意人，贪图己利而口是心非的人，为了金钱利益而徇私市惠的政客，利用男友甚至出卖青春的女孩，诸如此类的人都可说是“不要脸”，有时也可以说是“没有脸”。

这种人的所作所为通常无法用法律来加以处罚，大众的非难也可能是不公开的。但是他们一旦遭遇不利情境时，社会将袖手旁观，不愿给予道德及物质上的支持。他们无法倚赖社会关系的

网络来帮他们解困，因为他们早已因为违背道德标准而陷于孤立。事实上，社会甚至会认为他们的失败或不幸正是不顾社会道义的应得报应。

“不要脸”是吵架时经常听到的一句骂人话：“你明明知道不对还要辩解，难道不要脸了吗？”“死不认错，不要脸的人是你！”这样一来一往地相互指责。最严重的情况是低地位者用之于高地位者的身上。前面说过，有些学生喜欢提问题来“考”新讲师。有一次，有位新老师无法给予学生满意的答案。学生对他的考验结束之后，他仍然没有会意过来。学生们很不客气地说：“他不要脸”，然后陆续离开。当然这是非常极端的例子。如果大家有充分理由可以实行这类抵制，受辱者便不可能再露脸。学生们也可能因此而成功地阻止那位讲师继续在这所大学授课。

有时候，“不要脸”的使用也带有幽默的意味。人到老年之后，用以规范年轻人生活的习俗和道德约束也随之变得松懈。对年轻人而言，饮食和享乐过度会遭受非议，对老年人则宽容得多。社会知道：他们是善良百姓，也愿意原谅他们的一些小弱点。因此，当他想放纵自己时，可以用“我老得可以不要脸了”作为托辞。虽然这种说法只在山东某地流传，老年人享有较多偏离习俗的自由，却是典型的事实。这并不是说“脸”对老年人不再具有制约力，而是意味着，社会对其自我修养的信任，并不会因为他忽视习俗而发生动摇。

在年龄层的另一端，小孩子也不必受到“脸”的严格制约。孩子的言行举止表现得较其实际年龄为小，比方说八九岁大的男孩，仍然抢着要最大块的糕饼，也会被人调侃“你这样子真不要脸”，但却没有人会当真。青少年对“脸”已经有相当程度的自觉，争吵时会相互指责对方“不要脸”，但是他们受辱的感觉却尚未发

仅供个人科研教学使用！

展到那样强烈。

(四)“没有脸”

这个说法如今几乎可以和“不要脸”互相通用。这大概是对个人所能做的最严厉谴责。譬如，在国家危难时，变成叛国贼的人常被指责为根本“没有脸”，意即这种人已经将人之所以为人的基本义务弃之不顾。同样的，将宗教信仰当做踏脚石，以之作为晋身之阶或以之谋取物质利益的人，在大众眼中也“没有脸”。

这里所分析的“不要脸”和“没有脸”两种讲法，有时比“丢脸”更为强烈。某人可能因为无知或经验不足、举措失当而“丢脸”；这时使用“丢脸”一词不过是要让当事人知道他犯了过错。“不要脸”强调的是个人意志，是某人故意将“脸”排除在考虑之外。“没有脸”或许是三者之中最为严厉的：自我已经失掉“脸”的感觉，即使违反了道德规范他也毫不在意。

“丢脸”的说法何时开始通用，已经无从考证。可以确定的是：至少在公元前 4 世纪，“没有脸”便已经流传于世。当时“脸”这个字的使用还没有固定下来，通用的是一个较老的字“面”。历史上有两个例子可资引用：

周朝末期，封建诸侯群起争霸。在宰相管仲辅佐之下，齐桓公终于成为诸侯的霸主。管仲临终时劝诫齐桓公将某些人从朝廷斥退。齐桓公答应了，可是后来却发现自己少不了他们。这些人掌权之后便设计推翻齐桓公。最后叛军攻占了王宫。齐桓公被放逐后，沦落到无饭可吃的地步。当他想起宰相管仲的忠告而自己却弃之不顾，不禁悲泣道：“亡者无知则可。设若亡者有知，我有何面目见仲父于地下？”

仅供个人科研教学使用！

秦朝在公元前207年覆亡后，在争夺天下的斗争中，项羽和刘邦最具实力，最后失败的则是项羽。经过几次挫败之后，项羽的军队终于被敌人团团围住。他知道大势已去，便率领一小队骑兵突围，在敌军追赶之下，他逃到乌江边。当地的地方首长出来迎接，并且告诉他如何安全逃走。如果回到江东故里，他也许能够东山再起。他回答说："我和江东八千子弟兵一起出来打天下。如果我战败而独自回去，即使江东父老怜悯我，甚至奉我为王，我又有何面目见江东父老？"

仅供个人科研教学使用！

在上述两个例子中，"面目"的意思是指"脸"和"眼"，在中国中原一带至今仍然广为人所用，但在中国北部则已经为"脸"所取代。在出征之前，项羽信心十足地说：他一定会赢得天下。他不只让那些信任其才干的人失望，同时也在他负指挥之责的挫败中牺牲掉了所有的年轻人。

"我没有脸去见某某人"，当自我觉得，由于本身的过错而令某人失望时，经常会使用这种说法。将父亲的辛苦钱挥霍殆尽的儿子，挪用公款、背弃国家或上司对其信任的官员，未能圆满执行上级命令的下属，因为大意而战败的军官，自身失败而牵累其他人的领袖，都可能感觉"他们没有脸"去见其长辈或上司。此时，自我并不一定要面对公众舆论；即使只有一个人在场，甚至一个人也没有，他心中也可能产生辜负他人信任的意识。

这种现象显示出社会制约的完全内化。自我通常都会实践他心目中想像为社会所认可的举止，以挽回自己的"脸"。

(五)"脸皮厚薄"

"脸皮厚"的意义和"不要脸"有点儿类似，不过却较为委婉。

它的象征意义是：皮肤仍然在脸上，不过却很难用社会的否定来穿透它。这意味着漠视公众非议，或是年轻人蔑视长辈加诸其上的社会道德标准。当友人不断向自我暗示其行为已经逾越礼数，而自我却浑然不觉时，这句话便可以派上用场。一个小例子是：有位客人久待不去。虽然女主人百般设法使她了解主人希望她离开，她仍然无动于衷。对方离开之后，女主人悻然对我说："那女人脸皮真厚！"中国人十分重视待客之道；他们尽量避免让客人觉得自己不受欢迎。因此，友情能进展到何种程度，完全要由访客自己来体会。

仅供个人科研教学使用！

脸皮薄的人对外界的议论相当敏感，他们经常花费许多心思来维护良好的声誉。但是，有些人的脸皮实在太薄，朋友最起码的批评都会使他们觉得不快。有位朋友在论及政治生涯时跟我说：从政的人必须脸皮厚才能做出许多违背良心之事。不少学者奉命出任公职后，发觉自己无法胜任。此时他会承认：自己脸皮太薄，不适合在政界打拼。

然而，总的来说，社会还是喜欢脸皮薄的人，因为他们比较遵守社会规范。

从上述的讨论中可以看出：重视"脸"是一种真切的关怀，"丢脸"会给自我带来强烈的羞辱。由于不注重"脸"的人往往无视社会的制约，因此，社会往往会对他施予最大的压力，企图对他灌输"脸"的意识。

"脸"的主要标准包括正人君子所应具备的各种美德。偶尔的过失会被调侃几句，并被讥为"丢脸"；反复犯错便会引起强烈的非议，甚至导致整个社群在心理上和他划清界线。意识到"丢脸"时，社会对个人品格的信心已经受损，它会使个人陷入受轻视和孤立的危险，因此能对个人产生强烈的制约作用。

二、面子

虽然“脸”字同时具有一种实质和一种象征性意义，“面”字则发展出各式各样的意义，实质和象征兼而有之。

1.“面”在生理学上本来就是指脸。这种用法在诸如面貌和面目之类的组合词中仍然可以找到。面貌也是脸的意思，不过除了和面结合而产生像英文名词 looks(外表)之义外，它却很少为人所用。面也在一些常用成语中出现，例如面如桃花和白面书生，后者是指以读书为业的学者。

2.“面”可能是物体的表面，例如表面意为外观，桌面是指桌子的表面，地面则为地球的表面。

3.“面”可能指方向，例如东面或西面。

4.“面”也可能指方面，例如正面和对面。

在以上的组合中，“面”代表的是具体的概念。它的象征性意义则包括：

1.社交上的“**方面**”，例如八面玲珑指不论在任何情况下都能和不同的人圆滑相处。

2.它可能指人们面对面的场合，例如**会面**或**当面**商量。

3.“**体面**”也就是好看。此时美的概念和社会赞许合而为一；外表好看的人可说是有“体面”，但行动慷慨大方也是表现得很“体面”。

4.前面说过，中国有些地方仍然使用面，有些区域则用脸。在长江流域常说**面皮薄**以取代**脸皮薄**。

5.“**顾面子**”。自我要提高声誉，必须考虑本身的面。因此，士

仅供个人科研教学使用！

绅之家会为家长的生日摆下盛大的寿宴，同时演戏数日，以供地方人士欣赏。社会的赞赏便增加他的面子。

自我有时也要顾虑他人的面子。例如，他要避免贬损他的邻居，以免引起任何非议。尤其是学生表现不佳时，老师也常会有这方面的顾虑。某位员工的表现也许乏善可陈，但由于考虑到他家庭的面子，老板会把他留下来，给他一个改进的机会。

有时，顾及他人的面子直接违反了社会甚或当事人本身的利益。很明显的，顾虑太多的老师根本无法纠正学生，顾虑太多的行政首长或家族领袖也会发觉自己缺乏权威。这就是为什么在中国文学中，我们可以找到无数例子，赞美个人不顾情面，厉行职守。

6. **"面子上不好看"**：这种说法是在描述个人面对社会非议时的感觉。这和脸的概念有关。事实上，脸也有相同的用法。但是这种说法中的耻辱远比丢脸轻微。后者通常是指违反道德标准，"面子上不好看"则是由于疏忽而违反了某种习俗，和个人品格是否健全并不相干。自我觉得自己的声望受到某种程度的损害，但却不会有强烈的羞辱感和社会孤立感。

7. **"增加面子"**：增加面子的方法包括捐款给公益机构，帮助和自己并无直接关系的人解决生活上的困难，在重要的文件或陈情书上签署自己的名字，设立学校、孤儿院等等。这些举动可以使个人吸引大众的注意，并且得到正面评价。这种公众的肯定会增加个人的"面子"。

8. **"争面子"**：两个人争面子的方式包括以宴席待客或炫耀财富，以及在任何可能获得公众有利评价的事项上超越对方。大学球队也是在努力争取给母校增加"面子"。

9. **"给面子"**：甲的行动在其他人面前增加了乙的声望。给面

子有许多方法：在大众面前赞美乙，强调乙的头衔或才能，对他的建议表示尊重（即使甲并不真的觉得如此），这些都是增加某人面子的方法。换句话说，它们能让乙的面子好看一点。

在许多情况下，给予社会上默默无闻的人面子，具有激励他们更加努力的重要功用。譬如，杰出的科学家称赞其学生的研究，便能鼓励后者更加卖力地工作。

轻视他人通常会给予人以“不给面子”的感觉。位居要津的人拒绝接见一位无名人士或者不愿答应他的请求，便是不给后者面子，可能让他觉得自惭形秽。虽然有些人会耽迷于这种形式的自我膨胀，但真正有修养而受社会尊敬的人，则会小心谨慎，不愿蔑视他人。

给面子不一定会受到社会赞同。有时，一个能力不足的人被选中或指派担任某一名誉性的职位，人们可能会批评这种做法，但老于世故的人会说：“他也是个知名学者，所以他们决定给他面子！”有人也可能取其讽刺之义：“大家都知道张三无法胜任那份工作，可是，他和某某人是同学，所以某某人想给他一点儿面子。”或者，“那家伙实在让人讨厌。我们不妨给他个面子，好让他闭嘴。”

10.**“留面子”**：给某人留面子。揭发某人的错误，甚至张扬他令人无法苟同的行为以引起公众非议，这样做即使不会构成全然的“丢脸”，也会让对方觉得面子上不好看。在这个例子中，前者直截了当地对后者的品格提出质疑，就是“不给他留任何面子”。任何有修养的人都会避免这样做，以免伤害当事人的自尊。不作任何评论可以使后者觉得他的过失并没有引起人注意，他的声誉也可以保留无损。

身居高位的官员犯案时，通常都会接受秘密调查和审判。公

仅供个人科研教学使用！

众对整个过程并不知情，因此无从发表评论，这位官员也可以留下一点儿面子。

不要触及他人声誉，不要毁了他人名声，都是十分重要之事，因为即使他罪有应得，骤然失去多年努力建立起来的声望，对个人的打击也难以忍受。如果我们期望他改过向上，就应当给犯错的人留点面子。换言之，我们必须“给他一个自新的机会”。譬如，某人在政治舞台上已经毫无前途，但也不能随便把他打入冷宫。通常会让他担任无足轻重的职务，或是获得一个头衔好听却没有实权的职位。

这些从政治圈中选出的例子显示，愈是大众瞩目的人物，对面子愈为敏感。但即使在日常生活中，公开责备他人也不是好事。许多经验显示，公开他人的罪行并破坏其名声，往往会造成悲剧。

从以上的讨论可以很清楚地看出：这类谨慎做法的动机主要是避免任何可能使他人自惭形秽的举措或言词；而不是要提高个人的自尊，以确保其优良表现。这和家庭教育常用的一个原则互相呼应，要鼓励小孩儿发现优良的品格，必须把他当做成人看待，或是交付他超过其年龄的工作。

在社会上占有优越地位的人，所说的话在同侪之间常有一言九鼎之力，因此他更应该“给别人留面子”，这种态度通常被称为“度量大”，有别于与人相处时斤斤计较的器量狭小。

12. **“要面子”**：要面子是依靠卖弄或瞒骗来取得名声。想要面子的人会想尽办法表现出比其实际情况更好、更有才干、拥有更良好的社会关系或是更高尚的品格。在中文里它和英文“to save face”（做面子）的意义最接近。

根据习俗，父亲应该给他女儿一份合于自己身份地位的嫁

仅供个人科研教学使用！

妆。可是，由于婚礼是人生中最重要的仪式，一个要面子的人会尽其所能，拿出一份最丰厚的嫁妆，即使这样做会让他背上好几年才付得清的债务亦在所不惜。因为这样才能增加他的“面子”。

下面一则故事可以用来说明这一点。辛亥革命之后，许多满族人失掉了昔日的特权。虽然受过教育，却无法以之谋生，许多人因而沦为赤贫。可是他们仍然要保住贵族的尊严。清末，有一天一位满族人进入一家茶馆，他肚子很饿，可是身上的钱只够买一小片芝麻饼。这么一小片芝麻饼对他饥饿的肚皮来说简直是无济于事，他渴望的目光于是落向掉在桌子上的芝麻屑。他很想把它们捡起来，又怕在众人面前丢脸。他立刻想出一个聪明的点子：以手指为笔、以口水为墨，在桌子上写字，借此动作将芝麻屑捡起来放进嘴里。有些碎屑掉进桌缝里去，他必须另外想办法。于是他假装生气，先用手掌重重地拍桌子，将碎屑震出夹缝后，接着再继续写字，将剩下的碎屑送入嘴里。这个故事是在调侃满族人的死要面子，这似乎是世界各地没落贵族的共同弱点。

仅供个人科研教学使用！

众所周知，缺乏教育或能力不足的人，一旦取得某种社会地位，会更加在意外界的肯定。有个出身卑微的人，终于出任某一城市的警察局长之职。他十分急切地想要展示自己和高级首长之间的关系，因此他买了一件清末名将曾国藩所写的书法卷轴。他将原来接受卷轴者的名字涂掉，然后写上自己的名字，希望人们因此而认为他是曾国藩的朋友。然而，他却不晓得曾国藩早在他出生之前就已经去世了。

“要面子”的说法也可以应用于国际政治之上。第二次世界大战时，有位纽约记者报道：希特勒谴责苏联在对芬兰的战争中只使用老旧的装备，而将最好的武器留下来对付德国。他很明显在为自己吃败仗开脱以保住面子；不幸的是这一辩解却激怒了芬

兰人，因为这等于是说他们是差劲儿的战士。他们感觉到自己的面子受损，因此群起驳斥希特勒的说法。希特勒在他自己的人民面前非常“要面子”，但是却忘了给盟邦“留面子”。

13.“**敷衍面子**”：甲也许并不怎么尊重乙，但是为了博取后者的好感，甲会表现出某种程度的敬意，恰好使后者不会感到不快。以下是个国际政治上的例子：有一天，有位中国学生说道，在抗日战争中，英国人一直是在敷衍中国人的面子，他们鼓励中国继续作战，必要的时候也会作一些承诺，但却只提供极少量的实质援助。这种说法明白显示：这位学生对英国的诚意毫无信心。为了保有对方的好感，自我经常会隐藏他实际的想法，即使他必须为自己所表示的意见负责，亦复如是。因此，书评家在评论一本书时，也许觉得它写得很糟，然而如果作者是位名人或是书评家的朋友，他就得委婉表达自己的看法。书评家的朋友即使不赞成这种做法，也知道他的动机是在敷衍这位作家的面子。不用说，这种说法表示了一种言不由衷的权宜之计。譬如刚到一个地方上任的行政首长，心中也许瞧不起自认为是当地社会领袖的那些人，可是为了表示谦虚，他也要敷衍他们的面子。

仅供个人科研教学使用！

14.“**讲究面子**”：这种说法和“考虑面子”十分近似。

15.“**没有面子**”：意思是自我拥有的名声不足以达到某个目标。某人为了某种特殊的因素想和某位特殊人物见面，可是，由于自己在圈子里没有什么名气，就请一位较具知名度的朋友代为安排。

16.“**我们有面子**”或“大家有面子”。第一种说法里的“我们”，将对话的对象也包括在内。此处的面子代表个人可以信赖的友谊关系。因此，如果甲和乙有面子，他能确定乙在必要时会给予他友好的协助，而且乙在众人面前也会尽其所能增加他的面子。

这种关系强调的是礼尚往来,所以某人与其共同“有面子”的圈子越大,他就越能安然渡过困境。

17.**“和我有面子”**:这种说法和上一个说法很像。例如,某人需要找人替他向上司说情,而我恰巧和这位上司很熟。他“和我有面子”,我就不会拒绝帮他的忙。因此,他的下属会设法请我去找他的上司谈。不顾这种说法中所蕴涵的义务,便可能破坏世俗的礼仪。在实际的做法上,一个人很少会公开提出这类关系。有时,个人会使用这种说法来对某人施加压力。例如要请某人吃晚饭,而对方有意拒绝,则个人可能会说:“难道我和你没有这个小小的面子吗?”这虽然是玩笑的说法,但要拒绝这种请求也不是容易之事。

18.**“看我的面子”**或**“尊重我的面子”**:个人通常用这类说法来劝解打架或争吵的两方。中国人并没有“公平决斗”的观念,诉诸暴力时,已经是承认理性说不通,一旦发生争斗,双方就是在比谁的力气大,而不管谁是谁非。因此,争吵的双方失去自制后,中介人(大多是年纪较大的长者)会立刻出现,将二人拉开,向他们讲道理,直到他们罢手。为了让他讲的话更有效力,他会要求双方“看我的面子”,停止争吵。为了当事人本身的利益,而由有地位的人出面,这种诉求是不容忽视的。

19.**“借某某人的面子”**:某人想利用他和社会上某位有声望者的关系时,可以运用这种说法。找工作时,往往会提及某某人作为介绍人。即使他们之间只有一面之缘,可是由于后者名望甚高,他被录取的机会也因而增大。另一方面,大多数人也乐于当别人的介绍人,因为这是测试自己声望的极佳标准。虽然他和某人并不熟,有名望的人也愿意答应推荐对方的品格。一个具体的例子是:有位出名的工业家发现其远房侄儿冒称为其儿子,以求

仅供个人科研教学使用!

出人头地。当工业家的儿子闻讯而表示抗议时，他却予以叱责。他的侄儿之所以会和他攀关系，正是因为他在社会上有地位。既然大家都没有损失，又何必拆穿这个年轻人的骗局？

20.**“面子事情”**：这是用来解释个人之所以采取举动，纯粹是为了保住自己的面子，或是给别人面子。譬如，一个受讨厌的年轻人也列名于某一宴会的受邀名单上。因为他父亲是位高级官员，而宴会主人必须和后者保持良好关系，这就是“面子事情”。又如，大年初一时，某人认为自己有必要给上司拜年，因为这也是“面子事情”。

仅供个人科研教学使用！

“面子事情”通常是个人不太情愿做的事。可是为了保持名声和扩大社交关系，个人还是非做不可。另一方面，一个亲密的朋友也许会要求个人做出某些牺牲或付出某些代价。个人毫无异议地答应了，这是出自感情，而不是面子事情。

三、结论

以上举出的例子说明了“脸”和“面子”这两个概念，在自我与其环境间之关系的重要性。二者都代表了群体对于个人的尊重，可是它们所根据的标准却有所不同。

“脸”指的是社会对个人道德品格的信心。罪的概念在中国文化里虽然并非完全不为人所知，但却未占有显著的地位。人性本善的假设要求个人依照自身的才具和地位的要求，磨炼自己的品格。忽视这种行为的标准，会使群体怀疑个人的道德品格，甚至怀疑他善尽本分的能力。这种“丢脸”会把自我隔离于正人君子的社会之外，让他饱受孤立和不安的威胁。“脸”不只在约束违

反道德标准的行为，同时也构成一种内在的制约力量。大家应该已经看出，“脸”的维护或丧失是以整体来看的。丢脸给人的感受虽然有强弱之不同，不过对个人而言，“脸”却形成了一种无法分割的实体。在有些极端的例子里，体会到自己的行为受到群体规范的谴责，甚至会逼人走上自杀之路。

“面子”和“脸”大不相同，它可以出借、争取、添加、敷衍，这些字眼都指称量的逐渐增加。它的建立最先是借由高位、财富、权力和才能，然后要运用手段发展出和某些名流之间的社交关系，同时又要避免做出可能引起非议的举动。社会赋予“面子”的价值也是双重的。一方面，它指的是经由正当途径取得的声望，此即为名誉；另一方面，它却暗示了一种“自我膨胀”的欲望。虽然道德标准是评估个人对群体之价值的基础，不过个人仍然可以用自我扩张作为进一步发挥潜能的动力。

仅供个人科研教学使用！

在讨论个人对“没有脸”和“没有面子”两种说法的不同反应时，已经可以看出，“脸”和“面子”是截然不同的概念。前者是最严重的侮辱，它涉及个人道德品格的完整性。后者则只是表示自我无法出人头地并获得声望而已。值得再次强调的是，“要面子”并非“不要脸”的反面。前文说过，后者的意思是指个人为了获取实质利益而有意藐视道德规范。“要面子”则是要提高或维护超过个人实际地位的名声。在这种情况下，个人行动背后隐藏的动机一旦被揭露出来，他就会因为丢“脸”而自取其辱。从个人的观点来看，缺乏影响或说服其同侪的能力，无法使他们相信他是社会的栋梁之材，固然值得遗憾，但这并不像社会对他的品格失去信心那样，会对他的自尊造成严重打击。

“脸”一方面是品格的基本要件，它同时也是决定“面子”多寡的条件之一。一旦失去了脸，面子便很难维持。由于这层错综复

杂的关系，脸的概念和面子的概念有所重叠。故意让人丢脸，也可说是不考虑某某人的面子。敏感的人认为很丢脸的事，在局外人来看，往往不过是“在他或她的面子上不好看”罢了。此外，因为全国各地的风俗有某种程度的差异，某种行为到底会导致丢脸或失面子，其分野亦大不相同。因此，“脸”和“面子”并不是两个完全独立的概念。不过，它们却很清楚地指涉用以评断个人行为的两套不同标准。

“脸”和“面子”的重要性随个人所处的社会环境而有所不同。在任何社群中成长的每个人都可以有一张诚实、正直的“脸”；但是“面子”却会因家庭地位、个人的关系，以及自我影响他人的能力等等而有所不同。在组织严密的社会里，大家都了解每个人所处地位的最低要求。任何人不履行其角色所应尽的责任，都可能使井然有序的社会生活产生脱序现象。例如，一家之主若是不尽责任，将哺育家属的担子加在其亲戚或邻里之上，这种不负责的行为，就会让人怀疑他是否有能力维护本身的地位。所以，社会上都认定：不可信任品格“轻浮”的人，因为这种人既不重视自己的职责和义务，对“脸”的关心也不够。同时，小农、店家、工人等人也都知道，“稳重型”的人比较可靠，因为他们重视自己的“脸”甚于世俗的财富。他们知道，只要维持诚实敦厚的“脸”，便能够得到友人的协助。

因此，在社会中“脸”的运作，作为一种手段确保了自我的社会经济安全并维护了自尊。主要是为使社会对其道德品格形成一定的看法。个人必须长久居住在同一个地方。如果发生“丢脸”的事，改变住所能使个人置身于全新的环境之中，使他摆脱萦绕不去的记忆。所以对于那些因为不道德而丧失团体对其敬意的人而言，充满工作机会的都市便成为受人欢迎的避难所。可是

仅供个人科研教学使用！

即使是在都市里，个人找到稳定的工作之后，“脸”的标准仍然存在。工匠收学徒时，会设法多方了解他的为人和他家庭的门风。公司聘用会计的时候，会要求应征者找有地位的人保证其良好品行。因此产生的一种风俗是，任何人想要找工作，或是想在离开家乡的地方和别人做生意，必须先在家乡找到声望良好的商店，开具一份书面保证。别人才能知道：这个人在家乡时，关心“脸”的程度有多大。

为了取得别人的信任，即使是最贫穷的农人或劳工也要设法维护自己的“脸”。他虽然无法因为出人头地而取得“面子”，但是他却能够谨言慎行，使自己的品格没有任何污点。这样做，可以保证他在需要的时候能够找到工作，苦难的时候能够博得同情，陷入争执的时候能够得到道义上的支持，而在必须离家远赴外地的时候，也有人愿意把他推荐给当地的雇主。

仅供个人科研教学使用！

中产阶级的个人基础比较好，而且有许多向上爬的机会，但是他必须谨慎提防从社会阶梯上摔下来。此时“脸”仍然相当重要，但是对自我而言，“面子”成为更严肃的问题。因为他知道，尽可能增加自己的声誉，便可以在社会上步步高升。为了利用社会上的各种机会，他必须尽力展现自己的才能，扩大自己的交往范围，并且严守社会交往的习俗。他在社会阶梯上爬得愈高，就有愈多人盯着他的事业，他愈需要设法给人好印象。当然他必须尽量避免丢脸，如果有人怀疑其道德品格的完整性，他在社会团体中的尊严便会随之降低。任何一个政治者、律师、医生或学者在提升其社会地位之前都必须先建立面子。

在商场上，虽然“面子”是主要的考虑因素，“脸”也有其重要性。一旦社会肯定某人做事正直、善守本分，他拥有的信誉可能远超过他微薄的资产。他的债权人知道，他为了保有社会的敬

重，会竭尽所能偿还债务。直到近世，以谨慎著称的中国商人为什么经常不用书面契约便可以完成交易，其道理即在于此。

关心“脸”的人比较值得信任。因为对他们而言，“脸”比财富更为贵重。可是，有些商人却是肆无忌惮的。都市人口的流动性使这些不法商人能够明目张胆地违反道德规范以图谋私利。许多人之所以讨厌商人阶层，便因为他们过分强调追求利益的动机。大家总觉得：孜孜为利的人，不会在意自己的道德品格。惟有在供求双方彼此互相信任而且都感到满意时，商业才能繁荣兴盛。在中国社会中，个人对于“脸”的执著可以看做其声望的一部分；譬如，在上述商业交易的例子里，无论是以牺牲卖方或买方的利益作为代价，商人都会受到各阶层的抨击。

即使是在正当社会之外，“脸”也很受重视。盗贼行径通常是饥馑和绝望所造成的。有些不法之徒虽然违抗法律，但并未失去正义感。他们只抢夺那些财富过多的人，有时甚至会帮助穷人。第二次世界大战之前，北平有个贼，因为劫富济贫而名声大噪。这种人当然连起码的“面子”都谈不上，不过其行为却表现出他们对品德的尊重。由此可见，他们是受环境所迫而成为盗贼，他们并不是“不要脸”的人。

我们已经讨论过“脸”的观念对人格评断的重要性，以及“面子”如何使个人的社会地位超乎群伦。中产阶级必须竭尽所能以维护“脸”，并增加声望。上层社会大多是由中产阶级晋升而成的，政府的高级主管们也必须为“脸”和“面子”不懈奋斗。有些大臣在觉得由于自己无能而“没有脸见皇上”时，甚至会以双手结束自己的生命。然而，在出人头地的佼佼者之中，尤其是在非常时期，很多人往往重视“面子”更甚于“脸”。投机者经常不择手段，闪避社会的非难，以建立自己的名声。他们相信，一旦财富到手、权

仅供个人科研教学使用！

力在握、地位稳固之后，自己的“面子”便会强得使人不敢批评其道德品格。民国早期的军阀便是很好的例子。他们每个人都手握军权，为了搜括财富而无恶不作，但又不愿意为人所知，其方法是招徕许多政客为其设计课税制度。他们发现混乱的局势是他们最容易出人头地的机会，因此不顾社会的道德标准而胡作非为。所以在他们被剿灭之后，社会各界莫不欣喜万分。这些军阀相信，他们能借金钱和武力来保有地位和声望，可是他们不顾“脸”的作风却引起举国的轻蔑。

仅供个人科研教学使用！

儒家社会中的道德与面子

黄光国

仅供个人科研教学使用！

从19世纪末叶，中西文化开始频繁接触以来，便有许多西方的传教士、外交官和旅行者，注意到中国人对于脸面的重视，认为这是了解中国人心理与行为的关键。在这些西方人中，最早注意到"面子"对于中国人社会生活之重要者，是美国传教士明恩溥(Arthur H. Smith, 1845—1932)。他在其名著《中国人的素质》的第一章(Smith, 1894)，便以《面子要紧》为题，指出"面子"对于华人社会生活的重要性。他认为：一旦有了正确的理解，面子就是"一把钥匙，可以打开中国人许多重要素质这把号码锁"。可是，他却认为：

> 面子的运作原则和这个原则带来的成就，西方人通常完全不能理解，他们总是忘记戏剧因素，误入无足轻重的事实领域之中。对于一个西方人来说，中国人的面子很像南洋岛的"塔布"，都是一种无可否定的潜在力量，只不过面子不可捉摸，不讲规则，只按照人们的常识来废除和替换。

民国初年对中国社会曾经造成重大影响的作家鲁迅，也很同意明恩溥的观点，认为掌握中国人国民性最重要的关键，便是"体

面”。在《说“面子”》一文中，鲁迅（1991，页 121）指出：“在外国人看来，‘面子’这一件事情，很不容易懂，然而是中国精神的纲领，只要抓住这个，就像……拔住了辫子一样，全身都跟着走动了。”

和鲁迅同一时代的著名幽默作家林语堂（1939）在其所著《吾土与吾民》中，认为：人情、面子和命运是“统治中国的三位女神之一”。他很正确地指出：面子是“中国人社会心理最微妙之点。它抽象而不可捉摸，但却是规约中国人社会交往最精致的标准”（Lin，1939，199—200）。

然而，林氏也认为：“中国人的面子，容易举例子说明，却很难下一界说。”（Lin，1939，200）

> “面子”的意义，不可翻译。亦无从予以定义。它好像是荣誉而不是荣誉，它不能用金钱购买，却给男男女女一种实质的光辉。它是空虚而无实际的，但却是男人家争夺的目标，又有许多妇女为它而死。它是不可目睹的，但是它却存在而展开于公众之前。它不负公理上的责任，却服从社会的习俗；它耽搁诉讼，拆散家庭，引起谋杀和自尽。但它也常使人经过同乡人辱骂之后，勉力自拔于流浪诬赖的恶行；它的被珍视，高于尘世上一切所有。它比之命运，恩典，更有势力，而比之宪法更见重视。它常能决定兵家之胜负而毁坏整个政府机构。就是这空洞的东西，乃是中国人所赖以生活者。

尽管林氏独具慧眼，指出面子是“中国人社会心理最微妙之点”，然而，他对面子所作的描述却和其他文学家的作品一样，一方面让读者认识到面子对了解中国人社会行为的重要性，一方面

仅供个人科研教学使用！

却又让人感到面子的玄奥难解。

一、面子的戏剧理论

从20世纪40年代之后，有许多社会科学家开始从人类学、心理学或社会学的角度，分析华人的脸面观念。和早期的文学作家相比较，他们的分析比较客观，也比较能够帮助我们了解华人脸面运作的原则。首先从社会科学角度探讨中国人之“面子”观念者，是人类学家胡先缙，她以在地人的观点分析华人语言中有关“脸”及“面子”的概念（Hu，1944）。美国社会学家Goffman（1955）受到中国人“脸面”观念的启发，开始研究人际互动中的“面子工夫”（face work），他所著的《日常生活中的自我呈现》一书（Goffman，1959），甚至成为社会学的经典作品。在这本书中，他将面子定义为一种可以获得社会赞许的自我形象（self - image），参与社会互动的双方，其中一方向另一方宣称自己拥有社会所赞许的价值（譬如：财富、成就、能力等），如果个人的言谈举止很“上道”（on line），符合自己所要宣称的价值，并受到对方的认可，他就获得了他所要的面子；相反的，如果他的宣称不被认可，他就失掉了面子。依照这个定义，面子并不是个人所拥有的某种东西，它是随着情境的事件而变动的（Goffman，1959）。

Goffman（1955，1959，1967）的著作引发了一系列的实验室研究。由于面子是随情境而变动的，许多西方的心理学者在实验室中，刻意安排某些能够让受试者感受到自我威胁的情境，例如让大学生吸奶嘴，让不擅歌唱者当众献唱，让受试者在谈判过程中遭到挫折（Brown，1968，1970；Brown & Garland，1971；Gar-

仅供个人科研教学使用！

land & Brown，1972)，或进行某种能力测验后，告诉他们成绩欠佳(Modigliani，1971)，然后观察他们的反应。从 Goffman 的著作及其所引发的后续研究来看，他们所研究的“面子”其实是美国社会中的“交往礼仪”(interaction ritual)，而不是华人文化中所独有的“脸面”观。

美国人类学家 Brown 和 Levinson(1978)更进一步地从文化比较的观点探讨面子和人们日常生活中所使用的礼貌语言之间的关联。在他们看来，面子是人类的基本需要，在任何一个文化中，每一个有能力的成年人都需要面子，而且也知道别人需要它。同时，他们也有一定的理性，知道如何透过一组特定的礼仪语言来照顾别人的面子，表达出他们对于面子的顾虑，以及避免自己的面子受威胁。他们所谓的面子包含有两种成分：“积极面子”(positive face)是个人认为自我有价值的某些层面能够被有关的人认可或赞许的需要，“消极面子”(negative face)则是指：有能力的成年人其行动不被他人妨碍或强制的需要。

仅供个人科研教学使用！

尽管 Brown 和 Levinson(1978)认为面子是一种普世性的需要，从本文的论述中，我们将会看出：他们所说的“面子”，尤其是“消极面子”所要求的独立自主的公共形象，其实带有相当明显的文化色彩，跟儒家文化中的“脸面”观并不相同。

二、华人“脸面”观的文化根源

最早指出华人脸面观之文化根源的作者，是在中国生活了 25 年之久的德国传教士 Wilhelm(1928)。他认为：儒家和道家思想是中国人性格的文化根源，孔子重视和谐的思想，促使中国人在

他们家族的社会秩序中争取他们所应得的，放弃他们得不到的，因此产生了“爱面子”和“没法子”的双重性格。到了20世纪的40年代，胡先缙首先用人类学的方法分析华人日常语言中有关“脸”与“面子”两个语词的运用情境（Hu, 1944）。她指出：在华人日常用语里，“面”这个词汇较“脸”远为古老，在古代文献中已经可以发现。早在纪元前4世纪，“面”便有指涉自我与社会间之关系的象征性意义；“脸”则是比较现代的名词，《康熙字典》引用最早的典故出自元代（1206—1368年）。这个字似乎起源自中国北部，而后在身体的意义上逐渐取代了“面”，而获得了某些象征性意义。

在华人日常用语里，“面子”代表在中国广受重视的社会声誉：这是在人生历程中步步高升，藉由成就和夸耀而获致的名声，也是借着个人努力或刻意经营而累积起来的声誉。要获得这种肯定，不论在任何时候自我都必须仰赖外在环境。另一个“脸”的概念，是团体对道德良好者所持有的尊敬，这种人无论遭遇任何困难，都会履行应尽的义务，无论在什么情况下，都会表现出自己是个正直的人。它代表社会对于自我德性之完整的信任，一旦失去它，则个人便很难继续在社群中正常运作。“脸”不但是维护道德标准的一种社会约束力，也是一种内化的自我约制力量。

社会学者金耀基（1988）指出：胡氏对于“脸”和“面子”的区辨虽然适用于中国北方说“国语”或“普通话”的区域，但在中国南方说粤语或客家话的区域，他们只用“面”字来涵括“脸”与“面”二字的意义。他引述语言学者Forrest（1951）的说法，指出：中国南方的方言，特别是粤语，是比国语更古老的语言，南部方言中缺少“脸”字，正显示“脸”的概念是比较晚期发展出来的。尽管粤语并不区分“面”与“脸”，但其“面”字却包含了国语中“面”与“脸”二字的含义。因此，他将“面”区分为“社会性的面”和“道德性的面”，分

仅供个人科研教学使用！

别论述它们的社会意涵。

在一篇题为《脸的概念及其儒家根源》的论文(Cheng, 1986)中,成中英指出:对华人而言,“脸”的基本内容就是儒家所讲的五伦,它代表个人最基本的尊严及值得尊重的品质,不能丧失或有所破损。“面”则比“脸”多样化,每个人都只有一个脸,但他在不同的场合及位置上却拥有许多个“面”。“脸”与“面”的关系,正如儒家所说的“实”与“名”之间的关系,从一个“实”可以衍生出许多个“名”。

仅供个人科研教学使用!

在此之前,何友晖在《美国社会学刊》上发表了一篇题为《论“脸面”观》的论文(Ho, 1976),仔细讨论脸面和地位、尊严、荣誉、声望、人格及行为标准的差异。他提出了一个面子的定义:“面子是个人基于他在社会交往中所占的地位、合宜的角色表现与被人接纳的行为操守,而从他人获得的尊重与恭敬(respectability and/or deference);个人所获得的面子乃视个人及其关系密切者的生活举止与社会期望是否吻合而定;而在两个人交往的情况,面子可说是一种相互的服从、尊重与恭敬,是双方都期望获得,同时也准备回报的。”

根据何氏自己的说法(周美伶、何友晖,1993),这个定义指出了一些中西面子观的基本差异:中国的面子观是与“上下关系”及“亲近他人”紧密联结的,而且其运作要求强制性的相互原则。外国人的面子则是以个人为主体,不必为其亲属好友的举止表现负责。他们的社会交往当然也遵循相互原则,不过,却具有相当的自主性。

何氏对面子的定义已经涉及西方个人主义和儒家关系主义两种伦理系统的具体实践。令人遗憾的是:何氏并没有再进一步探讨儒家伦理和“面子”之间到底存有什么样的关联。

20 世纪 80 年代之后，随着“社会科学本土化”风潮的逐渐成形，许多华人心理学者（朱瑞玲，1989，1991；周美伶、何友晖，1993；陈之昭，1989）纷纷从事此一问题的实证研究，并出版了两本专书（翟学伟，1995；佐斌，1997）。他们的努力，对于吾人了解华人的脸面观有相当大的帮助。尤其是翟学伟（1985）所著的《中国的脸面观》一书，收集并分析了许多的相关资料，对于此一问题的后续研究，贡献尤为显著。

仅供个人科研教学使用！

翟学伟（1995）在回顾有关华人“脸”和“面子”的讨论之后，指出：“脸”和“面子”两者之间虽然有“道德性”和“社会性”的差异，但它们“并不是两组标准，而是在两个相关性很高的概念中形成的一组连续性的标准”；“脸和面子都可以或多或少地涉及道德，也可以不怎么涉及道德，也就是说，用道德来区分脸面的差别是不真实的”（p. 69－70）。作者认为：翟学伟的这种说法是极有见地的。然而，“脸”和“面子”在什么情况下会“涉及道德”？在什么情况下又“可以不怎么涉及道德”呢？

要回答这样的问题，我们又不能不回过头来追问：华人所重视的道德观具有什么样的特色？它跟华人的脸面观又有什么样的关联？要回答这些问题，我们必须先说明华人道德观的特色及其与华人脸面观的关联。

三、儒家的庶人伦理

在《人情与面子：中国人的权力游戏》中，Hwang（1987）提出了一个理论模式，说明华人社会中个人如何以不同的交换法则和不同关系的他人进行互动。接着，他又以此一理论模式作为基

础,分析儒家思想的内在结构(黄光国,1988,1995;Hwang,2001)。根据黄氏的分析,儒家庶人伦理的"仁、义、礼"伦理体系(见图1)强调:社会互动的两个基本原则是"尊尊"和"亲亲"。在父子、兄弟、夫妇、朋友、君臣五种伦理关系中,个人不论是和任何其他人交往,都应当从"尊卑"和"亲亲"两个认知向度(cognitive dimensions)来衡量彼此之间的角色关系:前者是指双方地位的尊卑上下,后者是指彼此关系的亲疏远近。用西方社会心理学的"正义理论"来看,儒家主张,在人际互动的场合,应当先根据"尊尊"的原则,决定谁是"资源支配者",有权选择资源分配或交易的方式;然后再根据"亲亲"的原则,选择最恰当的资源分配或交换法则。用"儒家的心之模型"来看,考虑互动双方关系的亲疏,是儒家所谓的"仁";依照双方关系的亲疏选择适当的交换法则,是"义";考虑双方交易的利害得失之后作出适恰的反应,则是"礼";三者构成了儒家"仁、义、礼"伦理体系的核心部分。在"儒家的心之模型"中,作者以一条对角线将和"仁"对应的长方形分为两部分,斜线部分称为"情感性成分",空白部分称为"工具性成分",这意思是说:儒家所主张的"仁",是有差序性的"亲亲",而不是普遍性的对任何人都"一视同仁"。同时,作者又以一条实线和一条虚线将代表"关系"的长方形切割成三部分,并依其"情感性成分"的多寡,分别称之为"情感性关系"、"混合性关系"和"工具性关系"。在代表家人间的"情感性关系"和家庭外的"混合性关系"之间以一条实线间隔,这意思是说:儒家认为,家人和外人之间存有一种难以穿透的心理界限(psychological boundary),应当根据不同的"分配正义"或"交换法则"来进行社会互动。

仅供个人科研教学使用!

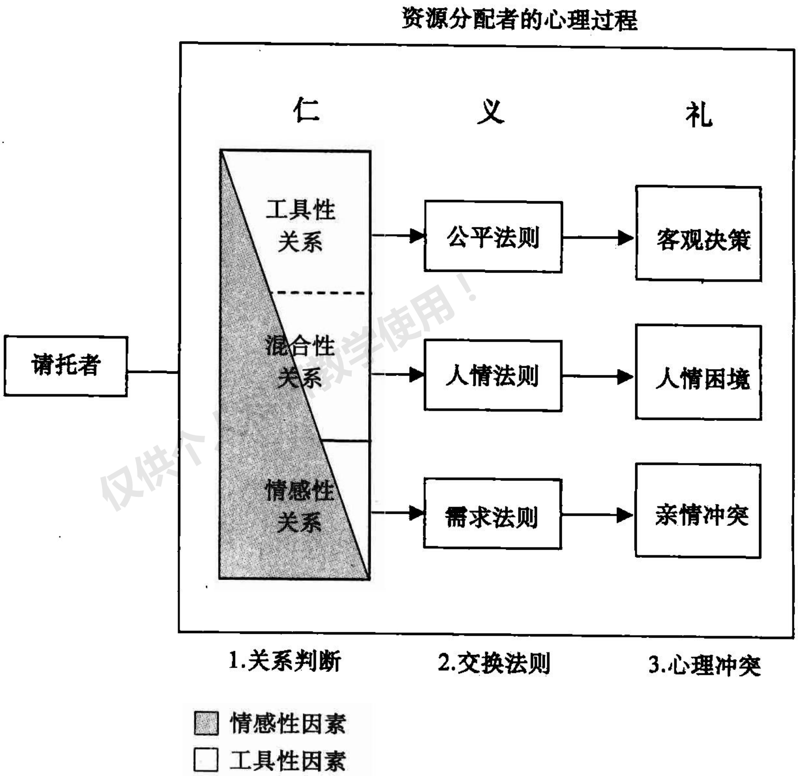


图1　儒家庶人伦理中"仁—义—礼"伦理体系

四、心理社会图

用何友晖所提出的"方法论的关系主义"(methodological relationalism)(理论)来看(Ho, 1991),上述"儒家的心之模型"是在描述儒家社会中个人如何和"不同关系中的人进行互动"。当个人依照儒家的"庶人伦理"和涉入某一事件的他人进行互动时,他

所知觉到的"关系中的人们"(person－in－relation)，便构成了许烺光所谓的"心理社会图"(psycholosociogram)(Hsu，1971)。

"心理社会图"的概念，对于了解华人社会中的脸面观有十分重要的意涵。从生物学的角度来看，每个人都有一张脸，它是代表个人之认同(identity)最为独特之物，在社会交往过程中，每个人都会试图从对方脸部所透露的讯息，来了解对方；同时也会希望在他人心目中留下某种自我形象。

从社会心理学的角度来看，"面子"是个人反思"自我"在某一特定社会情境的行动之后，对于"自我之公共形象"所做的评价(public image of self)(Brown and Levinson，1978)，也可以说是个人在一特定情境中的自我认同，即所谓"特定情境中的认同"(situated identity)(Alexander & Knight，1971；Alexander & Landudale，1977；Alexander & Rudd，1981；Alexander & Wiley，1980)。在某一特定情境中，个人可能因为感受到社会对其行为的评价而自觉脸面的丢失、维持或增加，因此吾人又可称之为"依附于社会的自尊"(social contingent self-esteem)(Hwang，2006)。

个人在其日常生活中必然会涉入各种不同性质的社会事件。和他一起涉入某一社会事件的其他人，称为"关系中的人们"(Ho，1991)；他对自己和这些人之间关系的知觉，构成"心理社会图"。当他察觉到自己的行为引起"关系中的人们"的负面评价，他便可能感到脸面的丧失或受损，而可能采取行动，以恢复自己的心理社会均衡(psychosocial equilibrium)。

然而，个人在日常生活中因为和他人进行社会互动所涉及的"关系中的人们"，不仅在人数上可多可少，而且在时间向度上可长可短。个人与某些工具性关系的互动，在事件结束后，可能即

仅供个人科研教学使用！

宣告中止。个人与重要他人之间的社会互动，却可能形成长久而稳定的关系。在这种情况下，维护个人脸面，以维持自己及与这些“关系中人们”的心理社会均衡，便成为十分重要之事。

在儒家文化传统影响之下，对一般华人最重要的社会关系，是他和家人间的关系。如何维护自我在家人心目中的形象，也成为个人维持其社会心理均衡的重要途径。我们可以举一个例子来说明这一点。

仅供个人科研教学使用！

韩贵香与李美枝(2008)以 21 岁以上的社会人士 69 位(其中男性 32 位，女性 37 位)为参与者，使用“情境故事法”描述两种不同的故事情境，一个故事情境的主角郁竹发现自己感染了“性病”，另一个故事的主角则罹患了“胆结石”。接着，问参与者两个假设的问题：

1、由于郁竹的父母，从小就很注意子女的教育，因此郁竹家的小孩都拥有不错的学历和职业，郁竹的哥哥(姐姐)正好就是一般外科的医生。而郁竹本身虽然不是学医，但由于高中读的是明星学校，因此也有好几个常有联络的同学，后来都当了医生，其中有一位也是外科的医生。

在郁竹需要找相关领域医生治疗的情况下，如果说下列这些对象都能帮郁竹治疗，而且找他们帮忙的方便性都差不多，你认为郁竹会选择这些对象中的“谁”帮忙治疗？(单选，请在前面的□中打✓)

□ 郁竹的哥哥(姐姐)

□ 郁竹那位常有联络，且是外科医生的高中同学

□ 和郁竹互相不认识的外科医生

2、如果你就是剧中人郁竹，在这样的情况下，如果说下面这三种对象中，刚好都有人可以帮你治疗，而且找他们帮忙的方便

性差不多，你会选择找“谁”帮忙？（请在前面的□中打√）

□ 你的家人（哥哥或姐姐……）

□ 你的朋友或同学

□ 和你互相不认识的外科医生

研究结果显示，有三种求助对象可供选择时，在“不会”没面子（胆结石）的情境中，不管有没有工具性（陌生人）关系可以选择，参与者都是选择向情感性关系的“家人”（92%）求助，只有很少数选择混合性关系的“朋友”（8%），没有人选择属于工具性关系的“陌生人”医生。至于在“会”威胁面子（性病）的情境中，如果有属于工具性关系的对象可以选择，参与者明显会选择向工具性关系的“陌生对象”（91%）求助，只有很少数选择混合性关系的“朋友”（9%），没有任何人选择情感性关系的“家人”。

表 1 “求助对象”选择的人数比与 X^2 考验结果

求助对象的设定情境	求助对象	郁竹的选择		自己的选择	
		胆结石	性病	胆结石	性病
三种对象	家人	33(92%)	0(0%)	33(92%)	0(0%)
	朋友	3(8%)	4(12%)	3(8%)	3(9%)
	陌生人	0(0%)	29(88%)	0(0%)	30(91%)
	X^2	62.13 * *		62.99 * *	
两种对象	家人	33(92%)	21(64%)	33(92%)	19(58%)
	朋友	3(8%)	12(32%)	3(8%)	14(42%)
	X^2	7.95 * *		10.78 * *	

* $p < .05$，* * $p < .01$，$N=69$

★“郁竹”和“自己”在“性病”情境中，对“三种对象”选择朋友和陌生人的数字略有出入，但并没有达到显著水平（4:29 vs. 3:30，$X^2 = .160$，$p > .05$）。同样地，对“两种对象”的选择差异，也没有达到显著水平（21:12 vs. 19:14，$X^2 = .254$，$p > .05$）

在只有“家人”和“朋友”两种对象可供选择时，在“不会”没面子（胆结石）的情境中，参与者不论是为剧中主角或是为自己所作的选择，都和有三种对象可供选择时一模一样（见表 1）。至于“会”威胁面子（性病）的情境，X^2 适合度考验的结果却显示：不论

仅供个人科研教学使用！

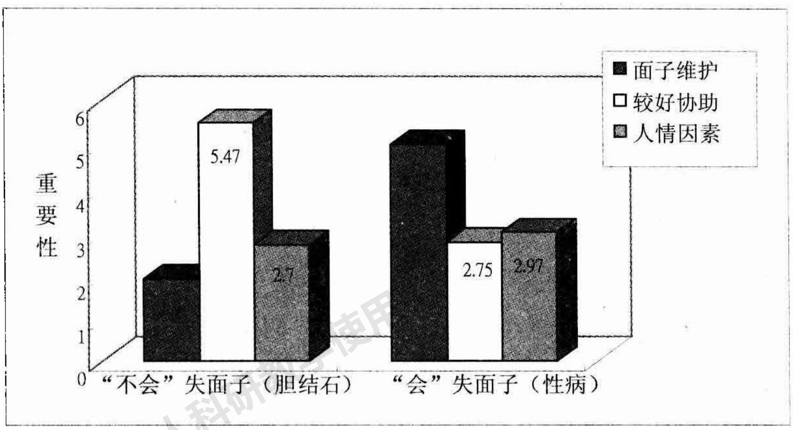
是为“剧中人”，或是为“自己”所作的选择，参与者选择“家人”的比率虽然略多于朋友，但其间差异并没有达到显著水平。

韩贵香(2008)认为：处于“道德脸面”威胁下的华人之所以会“舍近求远”，选择陌生对象求助，最主要的考虑因素是“面子保护”，希望自己所处的“没面子”事件，不要被熟识者知道，以免“丢脸”。为了检验此一假设，她又要求参与者在包含有六个项目的一份量表上评估“剧中人”或“自己”向不同对象求助时的三个主要考虑因素，包括：“面子维护”(“这种事还是不要让认识的人知道比较好”、“这样比较不会觉得没面子”)，“较好协助”(“和他之间的关系，我会得到较好的协助”、“我可以放心信赖他的专业能力”)，及“人情因素”(“事后可以没有欠别人人情的困扰”)。参与者在选择求助对象后，必须在六点量尺上(0 代表非常不重要；6 代表非常重要)，分别评估各个因素对他们选择该求助对象的重要性。

结果显示，有“家人”、“朋友”和“陌生人”三种求助对象可供选择时，参与者在“会”失面子(性病)的情境中，对于“面子维护”重要性的评量，显著高于“不会”失面子(胆结石)的情境[$F(1.61)=379.96, p<.001$]；反之，他们对于“较好协助”之重要性的评量，则显著低于“不会”失面子的情境[$F(1.61)=291.25, p<.001$]；不过，对于“人情因素”的考虑，并没有差异[$F(1.61)=.712, p>.05$](见图 2)。

以上研究结果很清楚地显示：在有“家人”、“朋友”和“陌生人”可以提供同样协助的情况下，遇到不会威胁面子的生活事件而必须向他人求助时，华人求助的对象通常先是关系最亲近的家人，然后“由近而远”，依次为“朋友”、“陌生人”。可是，如果该项事件会威胁到个人“面子”，他的求助顺序便成为“由远而近”，宁可先

仅供个人科研教学使用！



*图中数字为各组平均数

仅供个人科研教学使用

图 2 在“会”vs.“不会”失面子的情境中，对三种对象求助时的考虑因素评量

向工具性关系的陌生人求助，然后才是“朋友”、“家人”。韩贵香(2006)认为：参与者之所以会采取这种“由远而近”的求助策略，主要是因为：罹患性病蕴涵着个人违反了性道德，它可能使个人在家人面前尽失颜面。然而，违反性道德并不是造成华人丧失脸面的唯一因素。在儒家社会中，可能使个人感到颜面丧失的因素除了个人违反道德的行为暴露在众人面前之外，还包括有许多其他因素。为了说明这一点，我们必须先在理论概念的层次上说明儒家社会中道德观的特色，然后再以一些实证研究来说明，哪些因素可能使儒家社会中的个人感到颜面丧失。

五、儒家社会中的道德观

为了说明儒家以义务作为基础的道德观和西方个人主义以

权利作为基础的道德观有何不同，在《两种道德》一文中，Hwang(1998)引用西方伦理学对“积极义务/消极义务”以及“不完全义务/完全义务”的区分来说明儒家伦理的性质。在西方伦理学里，“消极义务”(negative duties)是要求人不做某种行为，譬如：不可杀人、不可偷盗、不可撒谎等等(Gert，1973)。由于它只是“不作为的义务”(duty of omission)，在不跟其他义务冲突的情况下，不论是在任何时空，或者是对任何人，个人都应当严格遵行，不能因为个人的性情偏好而有所例外，由于它具有强制性，所以康德又称之为“完全义务”(perfect duties)(Kant，1785/1964)。

“积极义务”可说是康德伦理学中所说的“不完全义务”(imperfect duties)，它是要求个人“作为的义务”(duty of commission)(Nunner－Winkler，1984：349)。它通常是指引人们行动的格律(maxim)，譬如“诸善奉行”，而不会说出具体的行动。由于“积极义务”通常并不界定其使用范围，也不会显示对什么人做了什么样的善事才算是完成此种义务，而个人又不可能随时随地对任何人都承担起“积极义务”，因此，个人往往必须具有康德所谓的“判断权力”(power of judgment)，考虑各种具体的时空条件，以及他本身的性情偏好，来决定他是否要做出符合道德格律的行动。由于“积极义务”允许有例外，因此又称为“不完全义务”。违反了“完全义务”通常会被认为是一种罪恶(vice)，而未实践“不完全义务”则只是缺乏美德(lack of virtue)而已。

从西方传统以行动作为判准的伦理学来看(Gert，1973)，儒家主张的“银律”——“己所不欲，勿施于人”应当是属于“消极义务”的范畴；而儒家以“孝”作为核心的“庶人伦理”和以“忠”作为核心的“士之伦理”则是“积极义务”(见表 2)。

仅供个人科研教学使用！

表 2　由行动、理性及情感等三种不同观点所判定的儒家伦理之特性

儒家伦理之内容	Gert 之行动观	Kant 之理性观	本文之情感观
银律	消极义务	不完全义务	消极义务 （完全义务）
庶人伦理（孝道）	积极义务	不完全义务	无条件的 积极义务
士之伦理（忠）	积极义务	不完全义务	积极义务 （不完全义务）

仅供个人科研教学使用！

康德是个理性主义者，他认为：适用于一切有理性者的“断言律令”（categorical imperative）之一是：“行动者行为的格律依每一个有理性者的意志，必须能成为普遍的自然法则。”从人的特殊自然禀赋，从某些情感和癖好，甚至从人类理性独有的一种特殊倾向推衍出来的原则，并不一定适用于每一个有理性者的意志，它固然能提供我们一项格律，但却不能作为一项法则；换言之，它能提供一项主观原则，但却无法提供一项客观原则（Kant，1785/1964）。由于“己所不欲，勿施于人”是以个人的情感与癖好（欲）为基础，在《道德底形上学之基础》一项脚注中，康德（Kant，1785/1964：430）特别提到孔子所说的这句话，认为它无法作为一项普遍法则，因为它不包含“对自己的义务底根据，也不包含对他人的爱底义务，最后亦不包含彼此间不可推卸的义务底根据”，所以它并不能称为是一项“完全义务”。因此，从康德的理性主义的观点来看，不论是儒家的“庶人伦理”、“士之伦理”或是“银律”，都是属于“不完全义务”（见表 2）。

然而，Hwang（1998）认为：以“仁”作为核心的儒家伦理是建立在情感的基础上，和西方以行动或理性作为判准的道德观均有其本质上的差异。在《两种道德》一文中，他根据西方学者对理性主义伦理所作的后设伦理反思，儒家伦理的内容依道德主体行动

的“作为/不作为”分成三类。从儒家的角度来看，“己所不欲，勿施于人”这种以“仁心”作为基础的“银律”是可以“终身行之”的“消极义务”。在不跟其他义务发生冲突的时候，每个人在任何情况下都可以严格遵循，而且也应当严格遵循。孟子在《公孙丑上》篇中强调：“行一不义，杀一无辜，而得天下，皆不为也。”可以说是“银律”的具体实践。以康德的概念来说，作为道德主体的个人，都有不可泯灭的人格尊严，都是目的自身。除非他因为道德的理由而应受到惩罚，我们便不可以牺牲他，以他作为工具，来达成其他目的，即使是为了“得天下”，也不可以！

然而，从儒家的角度来看，作为“庶人伦理”之核心的“孝道”，虽然是“积极义务”，可是，个人并不能随自己的意志来决定要不要“尽孝”。由于儒家的生命观认为“身体发肤，受之父母”，个人的生命是父母亲生命的延续，对个人来说，“尽孝”固然是个人的义务，“不孝”却是一种无可原谅的罪恶。在“孝”的大前提之下，父母有过，作子女的人只能“下气怡色，柔声以谏”，“谏而不逆”。纵然“父母怒，不悦，而挞之流血”，表现出极端“不慈”的行为，子女也只能忍耐，“号泣而随之”，“又敬不违”（《礼记》）。换言之，子女对父母亲的“孝”，是一种必须无条件践行的“积极义务”，不能随个人的判断来决定“做”或“不做”。因此，我们无法说“孝道”是康德所界定的“完全义务”，我们却应当说，它是一种“无条件的积极义务”。

然而，君臣之间并没有这种不可割裂的血缘关系。在“民为贵，社稷次之，君为轻”的原则下，如果君王暴虐无道，有势力的诸侯更应当挺身而出，吊民伐罪。孟子在讨论“汤放桀”，和“武王伐纣”的案例时，还说过一段很出名的话：“贼仁者谓之贼，贼义者谓之残，残贼之人，谓之一夫。闻诛一夫纣矣，未闻弑君也。”（《孟

仅供个人科研教学使用！

子·梁惠王下》)

由此可见,儒家虽然把"君仁臣忠"界定为一种"积极义务",然而,"臣"在践行此种义务的时候,却必须考虑各种客观条件,来判断他是否要"尽忠"。换言之,"尽忠"是一种典型的"不完全义务",我们可以称之为"有条件的积极义务"或"积极义务"。

六、台湾社会中的丢脸

仅供个人科研教学使用!

在将近半个世纪以前,美国人类学家 Eberhard(1967)收集在传统中国社会里广为流传的小说书刊(包括善书),分析其中所记载的故事,并将传统中国社会中所认定的罪过分为四大类:性的罪过(sexual sins)、社会罪过(social sins)、侵占财产(sins against property)、破坏宗教(sins against religion)。这四大类的罪过几乎涵盖了儒家伦理所谴责的各种违反道德的行为。他所收集的许多故事显示:如果一个人犯了这些罪过,不仅他和他的家庭要承受大家的耻笑,即使他的罪过不为人所知,他死了以后,也可能要下地狱,受到阎罗王的责罚。这种论述方式反映出儒家文化和佛教相结合之后,在传统华人社会中所形成的"神圣的伦理"(ethics of divinity)(Shweder, et. al., 1997)。

了解儒家社会中道德观的特色之后,我们便可以进一步来检视:在儒家文化传统之下,哪些因素可能使个人感到丢脸。在一篇题为《"面子"压力及其因应行为》的研究中,朱瑞玲(1991)先以一份"面子事件问卷",要求 201 位受访者描述一种有关丢脸或没面子的事件,将受试者反映的内容整理分类之后,共得到 110 项负面的面子事件,以之编成一份量表,并要求 745 位大学生在九点量

尺上，评估各事件的“没面子程度”，再将所得结果作因素分析，结果得到四个因素。因素Ⅰ：“能力、身份”；因素Ⅱ：“品行、道德、法律”；因素Ⅲ：“名誉、尊严、行为失误”；因素Ⅳ：“性道德”。

朱氏研究中所发现的因素Ⅱ“品行、道德、法律”和因素Ⅳ“性道德”，都跟“道德脸面”有关。以朱氏和 Eberhard(1967)的研究发现相互比较，我们可以看出：朱氏所得到的因素Ⅳ“性道德”和“性的罪过”是互相对应的；因素Ⅱ“品行、道德、法律”则涵盖了“社会罪过”和“侵占财产”；至于 Eberhard(1967)所找到的“破坏宗教”的罪过，在朱氏的研究里，则全然未见踪影。这可能是因为朱氏的研究是以华人的“脸面”观作为切入点，而华人脸面观的背后，又是儒家的“社群伦理”(ethics of community)(Shweder, et. al., 1997)，而“破坏宗教”则是佛教所强调的“神圣伦理”，后者可能引起“罪过”或“罪恶”感，而不是“耻感”。

朱氏的研究发现还有几点值得注意之处。首先，受试者对于因素Ⅱ“品行、道德、法律”、因素Ⅲ“名誉、尊严、行为失误”和因素Ⅳ“性道德”之反应的平均值都在 5.00 以上，而他们对于因素Ⅰ“能力、身份”各项目之反应，却仅有“子女没出息”、“秘密被人发现”、“遭人遗弃”、“被解雇”等四项的平均值在 5.00 以上。换言之，对受试者而言，“道德事件”可能引发的“没面子”之感，远较“能力、身份”方面的问题来得强烈。这个发现可以用来支持以往学者的一个共同观点：对于华人而言，道德事件比成就事件可能引发更强烈的耻辱之感(Cheng, 1986; 金耀基, 1988; 翟学伟, 1985)。

第二，在因素Ⅱ“品行、道德、法律”中，可能引发“没面子”之感的“道德事件”，不仅包括违反“消极义务”的“偷东西”、“抢劫财物”、“说谎”，而且还包括没有善尽儒家所界定的“积极义务”，像

仅供个人科研教学使用！

"子女没有教养"、"不守妇道"、"不孝顺父母"、"陷害朋友"、"不守信用"、"遗弃发妻"等等。在因素Ⅳ中，违反"性道德"的各种行为，也可以看成是属于这一类。用"儒家关系主义"的概念来说，这些行为基本上是违反了个人在亲密社会中的"庶人伦理"，它要求个人将其仁心及忠诚由家庭扩大到自己所属的社会群体。

不仅如此，可能使个人感到"没面子"的道德事件，还包括违反"公共道德"的"随地便溺"、"随地吐痰"、"乱倒垃圾"、"听音乐会大声讲话"，以及违背个人对于自己所属之社会团体的忠诚，譬如"出卖国家"、"收红包"、"不肯服兵役"、"崇洋媚外"、"非法获利"等等。从"儒家关系主义"的角度来看，后面这一类行为可以说是违背了儒家文化深层结构中之"士之伦理"。

仅供个人科研教学使用！

至于"不务正业、四处游荡"、"当流氓"、"生活颓废、不振作"之类的行为，在儒家文化传统里，也有其深远的意义。从儒家的观点来看，这些行为违反了儒家对于个人"修身"的要求，所以也应当感到羞耻。

七、大陆社会中的丢脸

有人可能会批评：朱氏(1991)的研究是以20世纪90年代的台湾大学生为对象，在时空转变之后，或以其他群体为对象，便可能得到不同的结果。这样的推测当然有其道理。在此值得一提的是：佐斌(1997)曾经以192名武汉市民为对象，作过一项类似研究，其受试者包括：党政干部、商务人员、大学教师，以及120位大学生。他要求受试者对30种脸面事件评定其"丢脸面"的程度。然后用"聚类分析"(cluster analysis)的方法分析数据，结果得到

四个聚类。依照佐斌(1997:36)自己的说法,这四个聚类的意义是:

(1) 违背道德行为

凡与公认之社会伦理道德规范相违背之言行,违反国家法律之犯罪行为,都会给当事人丢脸(面子);反之,遵纪守法、有礼有节、循规蹈矩的当事人则有脸面或不失脸面。

(2) 能力缺陷行为

如未能将一件很重要的事情办好,公认可以办到的事情没有办到,或明显地在某方面的能力表现比别人差,则会给当事人丢脸面。反之,则增面子。

(3) 不良习惯行为

日常生活中的不良习惯和不文雅的举止,如随地吐痰、不讲卫生、吃饭松皮带、衣扣错位、斤斤计较、言语粗俗等,会使一个人失面子;而整洁、文雅、大度、文明、礼貌之言行则会使一个人保持和增大面子。

(4) 隐私暴露行为

通常,羞耻心的暴露(如意外的身体裸露),隐私被人公开(如私生活被人知晓),内心不良心理被人看透(如图谋不轨被人事先察觉)等,会使当事人大失脸面。

不论是用因素分析法或是聚类分析法来分析数据,其主要目的都是在探讨受试群体如何对脸面事件加以分类。使用这两种统计方法的都会期望:对他们所分析的数据能够“数据进去,向度

仅供个人科研教学使用!

出来”(data in, dimension out),或“聚类出来”(cluster out),分析后得到的数据能够反映出某些特殊意义。

尽管这两个研究要求受试者评定的“脸面事件”内容并不相同,他们研究的对象群体一是在台湾,一是在大陆,有相当遥远的时空距离,然而,两位研究者分别用因素分析和聚类分析的方法分析其数据,所得的结果却是大同小异。

从儒家“仁、义、礼”伦理体系的角度来看,在人际互动的场合,儒家重视的是“礼”:表达出对人的尊敬,同时也获得别人的尊敬。个人做出违反道德的行为,或者因为没有成就而导致社会地位低落,固然可能因为无法获得他人的尊敬而自觉没有面子;如果自己的行为失态,做出不文雅的举止,没有表达出对人的礼貌,让别人觉得这个人“没修养”,他也可能感到丢脸。由此可见,儒家社会中的脸面和个人在其人际网络中的位置是有密切关系的。任何可能使个人在其人际网络中地位动摇的因素,都可能使他感到没面子。

仅供个人科研教学使用!

八、保护脸面与争取脸面

在华人日常生活所使用的语言里,“有面子/没面子”只是跟面子有关的常用词汇之一。除此之外,华语中还有许多跟面子有关的词汇,各有不同的语义,在华人日常的社会互动中,也各有不同的用法。举例言之,“不要脸”和“厚脸皮”是用来指责他人的语言,与此相关的“没有脸”却是将谴责的矛头指向自己。个人有很强烈的道德意识,却又做出违反某种道德标准的行为,一旦此项败德行为暴露在大众面前,他便很可能觉得自己“没有脸”见人。

儒家社会中个人为了要维护自己在人际网络中的位置，不仅要消极地保护自己的脸面，让自己不会丧失面子；更要积极地采取各种行动，来提高个人的社会地位，以增加自己的面子。然而，保护颜面的需求和争取面子的动机都是个人社会化的结果，有相当大的个别差异。大体而言，一个“脸皮薄”的人在自己所犯的过错曝光之后，比较可能觉得自己“没有脸”见人。“厚脸皮”的人，比较不会有这样的感觉。他们即使做出违反社会道德的行为，也仍然是若无其事，毫不在乎。这时候，别人便可能说他“不要脸”。

仅供个人科研教学使用!

同样的，一个成就动机很高，对自己在某些社会情境中的表现抱有高期望水平的人，会表现得很“要面子”。如果在社会竞争中成功，他会觉得自己很“有面子”。如果他遭到失败，他便可能觉得自己很“没面子”。

个人“爱面子/要面子”和“脸皮厚/薄”的程度既然是社会化的结果，我们当然可以用人格心理学的方法来加以研究。

周美伶(1999)探取 Arkin(1981)将自我呈现风格(self presentation styles)区分为两类的论点，将“脸面关怀”(face concern)区分为两类：“保护脸面取向”(protective face orientation)旨在保护自我，避免失去面子，其内容包括五种主要特质：

(1)关心于不失面子(concern for not losing face)

(2)避免在公众面前曝光(avoidance of public exposure)

(3)对负面评价敏感(sensitive to negative evaluation)

(4)保守、小心(conservative and cautious)

(5)自我保护(self - protection)

“争取脸面取向”(acquisitive face orientation)旨在追求能够增添其公共形象的目标，此种性格取向高的人亦有五种特质：

(1)追求增加面子(pursuance of gaining face)

(2)喜欢夸张或炫耀(ostentation or showing off)

(3)好冒险及竞争(risk－taking and competitiveness)

(4)喜欢社会称赞(desire for social acclaim)

(5)进取式的自我提升(aggressive self promotion)

她依据这样的理念,编制了一份"保护性及争取性面子取向量表"(Protective and Acquisitive Face Orientations Scale,PAS),对 300 位新加坡的成人施测。结果显示:这两种脸面取向和社会赞许度(social desirability)、成就动机(achievement orientation)、自我调整(self - monitoring)、社会焦虑(social anxiety)和人际关系(interpersonal relationship)的关系组型,有显著的不同。

仅供个人科研教学使用!

九、面子的"虚"与"实":"做面子"与"争面子"

在儒家社会里,个人因为在某一领域中获得杰出成就,地位提升,可能使他觉得很"有面子"。然而,有些人没有显赫的实际成就,却喜欢用一些具有象征意义的装饰品、动作或语言,来炫耀自己的特殊身份或地位,这种做法在华语中叫做"做面子"或"撑面子"。诸如此类的行为倾向,也可以用性格心理学的方法来加以研究。陈之昭(1988)曾经编制一份"面子需要量表",其中包括两个次量表:"爱面子"量表测量个人对"有面子"事件之重视程度;"薄脸皮"量表测量个人对"没面子"事件的重视或敏感程度。同时他又编制一份"虚面子"量表,其中也包含两个次量表——"做面子"及"撑面子"量表,前者是积极运用各种方式,以获取他人的重视或赞赏;后者则是消极的藉各种印象整饰的方式,以掩饰自我的缺失。

用西方心理学的术语来说，“做面子”和“撑面子”都可以说是一种“印象整饰”的“面子工夫”。这里最值得注意的是：在 Tedeschi 等人的印象整饰理论中（Tedeschi & Reiss, 1981a, b; Tedeschi, Schlanker & Bonoma, 1971），个人从事印象整饰的目的是要维持自我形象的一致性；在陈之昭（1988）的概念分析里，印象整饰却被视为一种“虚面子”，其具体行动，不论是“做面子”或“撑面子”，都是要博取他人的赞赏，而不是要维护自我的一致性。他以 412 名台湾的男女大学生为对象，所作的研究结果显示：受试者的“面子需要”及其“虚面子”的分数相关高达 $r = .46$（$p < .001$）。

值得强调的是：在华人社会里，“爱面子”或“要面子”并不只会促使人做出各种“虚面子”的行动，它也能促使个人做出追求实际成就的“争面子”行动。朱瑞玲（1989）另外编制了一份“面子需求量表”，测量受试者知觉关于能力之“没面子”事件的严重程度。她以 299 名大一学生作为对象，结果显示：“面子需求”和“社会取向的成就动机”的相关为 $r = .43$（$p < .001$）。和前述陈之昭（1988）的研究发现相较，我们可以看出：在华人社会里，“爱面子”的人所争的“面子”可能是“虚”的，也可能是“实”的；前者是所谓的“虚有其名”，后者则可能获得“实至名归”的评价。

仅供个人科研教学使用！

十、小我与大我

以上各节所述，都涉及华人个人道德或成就行为所导致的脸面感受，我们可以称之为“小我”的脸面。然而，华人脸面的独特之处，在于个人不仅会因为“小我”的脸面而采取行动，而且会因为“大我”的脸面而做出各种行为。所谓“大我”的脸面，跟儒家道

德观又是紧密相连的。前文说过，和西方个人主义的伦理相比较，儒家庶人伦理的最大特色，在于它认为："孝道"是"无条件的积极义务"。在《忠与孝：儒家思想中的两种社会认同》一文中，Hwang(1999)指出：从儒家"庶人伦理"的角度来看，儒家文化传统和西方基督教文明的不同，可以溯源至他们对于生命起源看法的根本差异。基督教文化普遍认为：每一个人都是上帝所创造的独立个体，因此，他们将每一个人必须全力捍卫的"自我的领域"(territories of self)划在个人身体的范围之内。相反的，儒家认为：个人的生命是其父母的延续，父母的生命又是祖先生命的延续，他们并不把"自我的领域"划在个人身体立即的范围之内，而必须将之扩展，将父母和亲人包含在"自我的领域"之内，成为所谓的"大我"。

仅供个人科研教学使用！

依照黄氏的分析，儒家庶人伦理所强调的"仁—义—礼"伦理体系，都是建立在"仁"的基础之上(Hwang, 2001)。正因为儒家把个人生命看成是父母亲生命的延续，儒家的"孝道"特别强调"父慈/子孝"，认为父母亲应当以慈爱对待子女，而子女则应当尽力追求成就，以满足父母亲的期待。《儒家社会中的生活目标、成就动机与努力之价值》一文中，(Hwang et. al. 2008)回顾了一系列的实证研究，并指出：儒家社会中的父母亲通常会鼓励子女追求社会所认可的"纵向杰出目标"(goals of vertical distinctiveness)，当子女努力达成此类目标时，不仅子女觉得自己有面子，连父母亲也会觉得自己沾了光，有面子。反过来说，如果子女对于纵向杰出目标的追求一无所成，则不仅子女自己会觉得没面子，连父母也可能觉得颜面尽失，难以见人。

我们可以举一个实证研究的例子，来说明以上的论点。苏珊筠和黄光国(2003)要求 56 位已退休的老年人以及 54 位大学生做

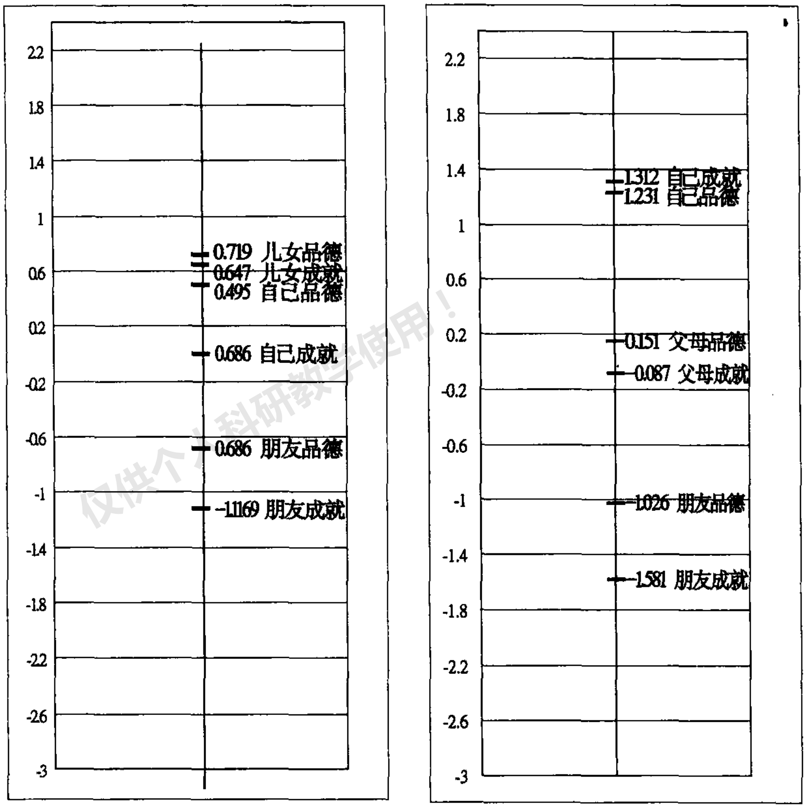
为参与者，请他们用配对比较法（paired comparison method）分别比较自己、儿女（或父母）及朋友品德良好和在学业（或事业）上有成就使他们觉得“有面子”的程度，结果列于图 3。然后再请他们用同样方法，分别比较这三类行动者品德不良和在学业（或事业）上失败而让他们觉得“没面子”的程度，结果列于图 4。图中数字是依 Thrustone（1927）的配对比较法计算出的原始平均数，数值的大小代表参与者对各事件感受到“有面子”或“没面子”的程度。“有面子”是一种“获取式的颜面”（acquisitive face）（Chou，1999），必须靠个人努力争取得来。退休后的老年人已经不在职务上争取成就，反而是他们的子女开始进入职场争取成就。由于华人父母与子女之间往往存有强烈的一体感（Hwang，1999），他们倾向于以子女的成就作为自己的成就。图 3 显示：使退休老人感到最有面子的是儿女“做人正当”（0.719）和“事业成功”（0.647）；其次才是自己“做人正当”（0.495）和“事业成功”（－0.004）；最后才是朋友“做人正当”（－0.686）和“事业成功”（－1.116）。

大学生的部分资料正好和退休老人相反。由于大学生正在学校中学习各种能力，为进入职场做准备工作，让他们感到最有面子的是自己“课业表现良好”（1.312）和“做人正当”（1.231）；其次才是父母“做人正当”（0.151）和“事业成功”（－0.087）；朋友“做人正当”（－1.026）和“课业表现良好”（－1.581）则同样居于最末。

将图 3 中退休老人（A）及大学生（B）的数据相互比较，可以看出几点重要的讯息：

第一，对于供作配对比较各项目分数在“相似性尺度”上的分布，退休老人（A 组）所做的判断较为集中，大学生则较为分散，此一事实显示：大学生（B 组）比老年人更能够在认知上对这些事件做明显的区分。

仅供个人科研教学使用！



图A：高龄组　　图B：低龄组

仅供个人科研教学使用！

图 3　高龄组及低龄组参与者在“有面子”事件的配对比较结果

第二，不论是对于哪种社会对象，所有参与者都认为：品德正当比学业或事业成就更会让他们感到“有面子”；仅有大学生认为，自己的学业成就(1.312)比品德(1.231)更重要，但其差异亦极微小。这样的数据反映出华人社会的一项特色：在一般情况下，华人认为一个人的道德脸面(moral face)比他因为个人或家族成就而赢得的社会脸面(social face)更为基本而且重要(Cheng，1986)。

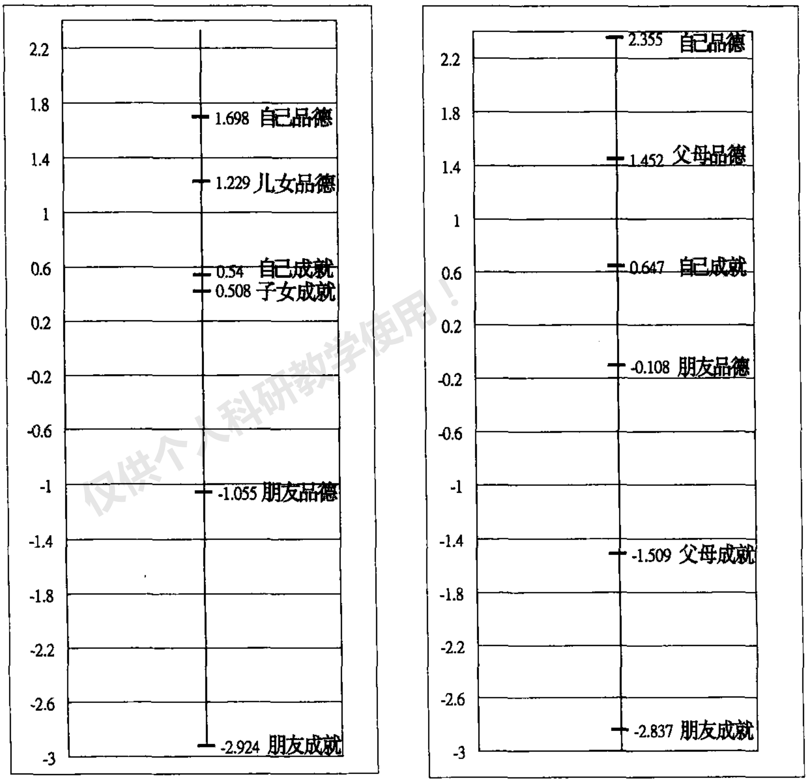
第三，大学生认为：自己的成就和品德比父母的品德和成就更能使自己感觉“有面子”，反映出“个人取向”的特色；退休老人则相反，他们认为：子女的品德和成就比自己的品德和成就更能使自己产生“有面子”的感觉，反映出“社会取向”(Yang，1981；Ho，1991)或“关系取向”(Hwang，2001)的特色。这可能是因为大学生正准备要进入职场，他们比较重视因为个人才干、能力或努力而获致的社会脸面；退休老人已经退出职场，他们不再重视自己的成就，反倒可能因为与自己有血缘关系者的成就，而觉得“有面子”或“没面子”，也就是“大我”的脸面。至于自己的道德脸面，则不论是大学生或退休老人，都会同样重视。

十一、没面子的社会事件

“没面子”是一种“保护性的脸面”(protective face)，个人必须尽量避免丧失面子。道德脸面是做人的基本底线，不论在任何情境下都不可以丧失。一旦丧失了道德脸面，他便很难再面对自己所属的社群。

将图 4 A 和 B 中各类事件使个人感到“没面子”程度的顺序加以比较，可以看出：对老年人而言，使他们感到没面子的事件依序为“自己”(1.698)或“子女”(1.229)品德不良；“自己”(0.54)或“子女”(0.508)事业失败；朋友品德不佳(－1.055)或事业失败(－2.924)则居于最后。这样的顺序，反映出华人重视人际关系由亲而疏的关系主义或差序格局(Fei，1948；Hsu，1971；Hwang，2000，2001)。

各类事件让大学生和退休老人感到没面子的程度，其配对比



图A：高龄组　　图B：低龄组

图 4　高龄组及低龄组参与者在“没面子”事件的配对比较结果

仅供个人科研教学使用！

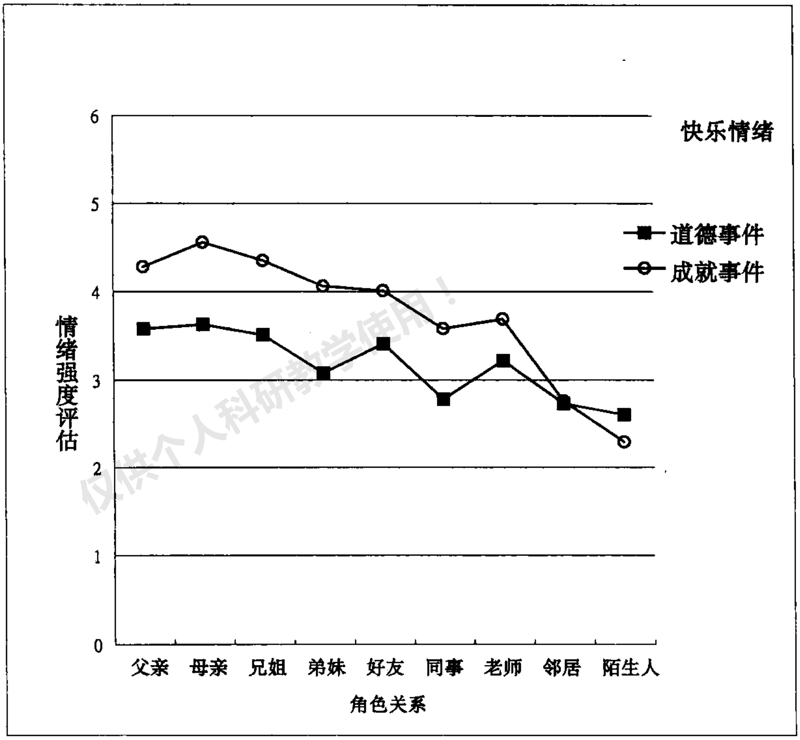
较的平均数大小虽然不同，其顺序却是大同小异，唯一的例外是：朋友品德不佳（－0.108）比父母成就不好（－1.509）更使他们感到“没面子”。这可能是因为：大学生交往的朋友品德不佳，别人会把他视为与之同类，甚至加以谴责；但朋友的学业成就不好，却可能因为“向下比较效果”（downward social comparison），而提升自己的面子，因此，它使个人觉得“没面子”的程度也最低（－2.837）。

十二、关系与情绪反应

上述研究结果显示：由于大学生正准备致力于在生活场域中追求成就，他们认为，学业成就比道德正当更能够让他们感到“有面子”。换言之，就能够让他们感到“有面子”的正向事件而言，社会脸面比道德脸面重要。然而，由于道德脸面是做人的基本底线，个人虽然不必刻意去争取，但道德脸面却绝不能丢失。换言之，就可能让人感到“失面子”的负向事件而言，道德脸面比社会脸面重要。不仅如此，儒家关系主义的文化传统将家庭看做一个整体（Hwang，1999；2001），吾人可以推论，当华人做出正向或负向的道德及成就事件时，跟他有不同关系的人会有不同的情绪反应。尤其是当他做出违反道德的负面事件时，其社会网络中其他人的情绪反应，最能够反映出关系主义的特色。

仅供个人科研教学使用

我们可以举一个实证研究的例子来说明这一点。刘丁玮（2002）要求 278 名大学生（其中男性 150 名，女性 128 名），阅读有关于成就事件及道德事件的四则情景故事（scenarios），道德正向事件的主角主动将受伤昏倒在路旁的妇人送医急救，因而救回她的生命；成就正向事件的主角是一个当年联考失利的学生，他经过长期努力，终于如愿以偿地考上研究所。道德负向事件的主角在偷窃商店财物时被警卫逮捕；另一则成就负向事件的主角则是因为学业成绩低劣而遭到退学。然后将参与者分成 9 组，分别要求他们站在当事人的立场，估计和他们关系不同的父亲、母亲、兄姐、弟妹、好友、同学、老师、邻居或陌生人的情绪反应。他们估计这些不同关系可能做出的“快乐”反应列于图 5。

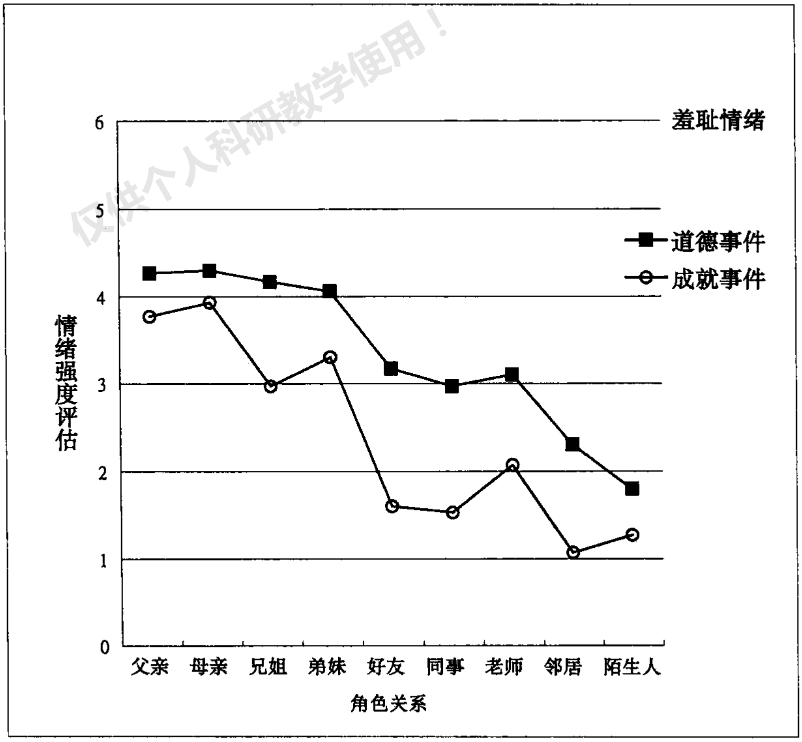


仅供个人科研教学使用！

图 5　不同关系他人对参与者正向事件“快乐”情绪的反应强度

从图 6 可以看出，在参与者的认知里，与当事人有不同角色关系的他人，针对当事人的负向成就或道德事件所作出的羞耻反应，可以依其强度将九种角色关系分为两类，一类是羞耻反应较强的“家人关系”，包括“父亲”、“母亲”、“兄姐”及“弟妹”，一类是羞耻反应较弱的“非家人关系”，包括“好友”、“同学”、“老师”、“邻居”及“陌生人”。其中，针对当事人所做的负向道德事件，“好友”(M＝3.17)、“同学”(M＝2.97)、“老师”(M＝3.10)的羞耻反应强度显著地高于“邻居”(M＝2.30)和“陌生人”(M＝1.80)；针对其负向成就事件，“老师”(M＝2.07)的羞耻反应强度又高于“同学”

(M=1.53)及“好友”(M=1.60)。这可能是因为当事人的成就和其“同学”与“好友”的自我认同并没有紧密的关联,因此自己成就事件的失败并不会使同学或好友出现羞耻的感觉;“老师”则必须为其负向成就事件担负部分责任,所以参与者认为“老师”应当会有较高的羞耻反应。



仅供个人科研教学使用!

图6　不同关系他人对参与者负向事件“羞耻”情绪的反应强度

将图5和图6加以比较,我们可以看出两处明显的反应:第一,比起正向道德事件,大学生对于正向成就事件会有较强烈的反应(见图5),而与负向成就事件相比,负向道德事件则会有更强烈的失面子感受(见图6);第二,对于有面子的正向事件,熟人(包

括好友、同侪与老师)的情绪反应强度比起家庭成员会低得多，但这样的差异并没有失面子的负向事件来得强烈。

换句话说，参与者相信熟人与家庭成员对于正向事件都会有相似的面子感受。但当个人遭受到失面子的负向事件时，作为其同侪的“同学”和“好友”，对他发生的负向道德事件可能表现较强烈的羞耻；对他发生的负向成就事件，却不会感到羞耻。诸如此类的差别反应，说明了华人关系主义的一项特色：由于家人之间存有一体感，他们之间会有“一荣皆荣，一辱皆辱”的同情反应。在家庭之外的“混合性关系”中，则是倾向于“可与共安乐，不可与共患难”，个人遭遇到挫败时，对方便有“划清界限”的可能。

仅供个人科研教学使用

十三、角色义务与成就类型

从儒家关系主义的角度来看，跟行动者有不同角色关系的他人对行动者的成败事件之所以会有不同的面子感受，主要原因在于他们基于自身的角色义务，而对行动者的所作所为有不同的期待。这样的期待不仅会因为双方之间的角色关系而有差异，而且会因行动者成败事件的性质而有所不同。在《儒家社会中的生活目标、成就动机与努力之价值》一文中，作者(Hwang et. al., 2008)将儒家社会中学生所追求的成就目标分为两大类：“纵向杰出目标”是社会上一般人所认可的目标，个人关系网络内的重要他人通常会鼓励行动者去追求此类目标，一旦行动者达成此类目标，他很可能获得社会普遍的赞赏。

“横向杰出目标”是行动者基于个人兴趣而追求的目标，和行动者有共同兴趣的同侪团体虽然也会认可此类目标，但他的重要

他人以及社会上的一般人却不一定会有类似的价值观，他们也不见得会欣赏行动者在这方面的成就。

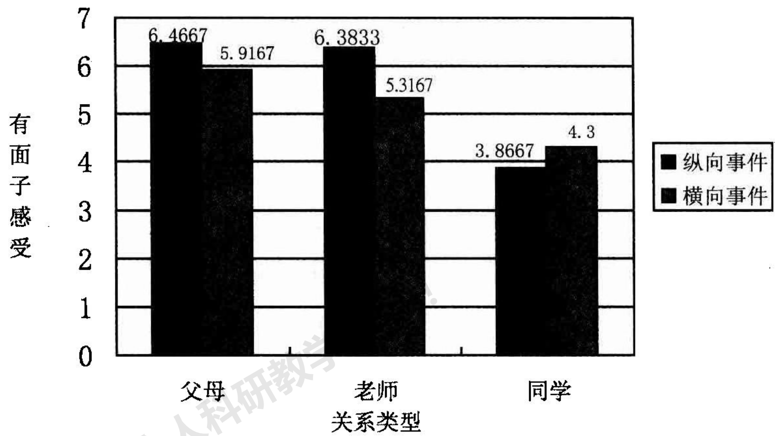
以这样的推论作为基础，Liang、Olwen 和 Hwang（2007）采用情境故事法（scenario），编拟了一系列的情境故事及测量工具。在每一则故事中，有行动者与关系他人两位人物，行动者在纵向或横向成就事件上得到成败不同的成果表现，参与者必须评估其关系他人的面子感受。本研究采用 3（关系类型）× 2（事件结果）× 2（成就性质）的混合设计，其中关系类型为受试者间（between subject）变项，事件结果与成就类型为受试者内（within subject）变项，因此本问卷共有三种不同的关系版本，在每一种关系下都有四个故事情境。然后以台湾大学修习普通心理学的大学生为参与者，其中男生 23 人，女生 67 人，共 90 人；每一种关系类型的参与人数均为 30 人。

仅供个人科研教学使用！

图 7 与图 8 将关系他人对行动者成功与失败情境的面子感受进一步加以比较。吾人很容易看出：不论是在行动者成功或失败的情况，和横向杰出相较之下，其在纵向杰出目标上的成就表现，会让父母与老师觉得比较“有面子”或比较“没面子”，但同学对行动者在这两类成就事件上的面子感受，在其成功和失败情境中则有倒反的结果。

在华人的亲子关系中，父母通常会鼓励子女追求社会高度赞许的“纵向目标”，以期获得更大的社会成就。但是，对于子女个人感兴趣的“横向目标”，华人父母却不一定会给予相同的支持。因此，华人虽然有“家人一体”的观念，子女的任何成就表现都会让父母感到“有面子”，可是，相较于子女的“纵向杰出”，父母对子女在“横向杰出”的成就表现，觉得“有面子”的程度比较低。

师生之间的互动有明确的角色规范，学生的成就表现，有些



仅供个人科研教学

图7 行动者成功时，"关系类型"与"事件性质"之交互作用

与老师的角色义务有关，有些纯粹属于学生个人之事，与老师的角色义务无关。学生在纵向事件上的杰出表现，不仅会受到社会肯定，更与老师的角色义务高度相关，因此教师会觉得很"有面子"。反之，学生在横向目标上的表现，与老师角色义务无关，老师也不一定会因为学生在这类目标上有所成就而觉得"有面子"。因此，和"横向杰出"相比较，当行动者在"纵向杰出"上成功时，教师与父母一样，都会有较强烈的有面子感受。

华人的面子反映"个人在社会体系中的位置"(Stover，1974)。和"横向杰出"相较，个人和社会对于"纵向杰出"的生活目标会赋予较高的价值，为了追求此类目标，个人所承受的压力也比较大。当行动者在纵向事件上有杰出表现时，可能会危及平行关系之同学"在社会体系中的位置"，他们的同学可能会感受到社会比较的压力。相较之下，"横向杰出"的目标源自于个人的兴趣，社会上一般人对于个人在该事件的成就没有特殊的期许，个人追求此类目标时，感受到的同侪竞争压力较小，而且有共同兴趣的同侪对

其社会认同程度较高，因此对于行动者在“横向杰出”的成就表现，同学反倒会觉得比其纵向成就更“有面子”。

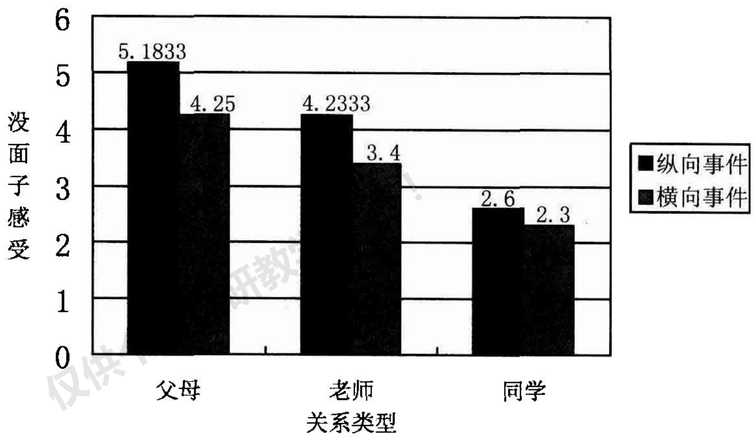


图 8　行动者失败时，“关系类型”与“事件性质”之交互作用

华人父母通常会期待子女在纵向杰出上有优异的表现，可以让家族“光耀门楣”。希望愈大，当行动者在该类事件上失败时，他们也愈容易感到失望或“没面子”。相形之下，追求“横向杰出”不一定能为家族增光，父母对该类事件的成败比较不重视。因此父母对子女在纵向事件的失败表现，会比其在横向事件的失败觉得更“没面子”。

在师生关系中，属于纵向成就的课业表现，属于教师的角色义务范畴。学生“横向杰出”的表现，与教师的角色义务无关，因此教师对学生在纵向事件的失败表现，觉得“没面子”的程度比其在横向成就上的表现不佳高。

属于平辈关系的同侪，是一种独立自主的关系。个人是否会将行动者纳入或排除在“大我”的范畴之内，自我有充分的选择权。在同侪关系中，个人必须一方面追求社会赞许的“纵向杰

出”，一方面寻求个人所属团体的认同，为了追求纵向杰出的目标，还必须承受社会比较的压力。整体而言，追求纵向杰出的成就比较容易引起同侪的高度竞争，而横向杰出则相对比较容易获得同侪团体的赞赏。因此，同学对行动者横向杰出的表现，会觉得比其纵向杰出“有面子”，但是同学对行动者在纵向事件的失败表现，反而会觉得比其横向失败“没面子”。

仅供个人科研教学使用！

十四、面子与送礼行为

本章采用 Hwang(2004；2005a,b；2006)所主张的本土心理学研究策略，先建构儒家关系主义的理论系列，再以之作为基础，探讨儒家社会中的脸面和道德之间的关联。这种研究取径和一般跨文化心理学者采用二元对立的方式，来比较儒家文化和西方文化中的脸面观有很大的不同。

我们可以先以消费及送礼行为的研究为例，来说明这一点。Bao、Zhou 和 Su(2003)的研究显示：脸面意识(face consciousness)和风险内避(risk aversion)是中美两国消费者决策方式差异最大的两个文化向度。Wong 和 Ahavia(1998)则以“个人品味”(personal taste)和“家庭颜面”(family face)来区分儒家和西方社会中奢侈品消费形态的不同。

Park(1998)比较韩国人和美国人的送礼行为及其相关的价值。他的研究显示：儒家集体主义的文化特征会增加送礼时的社会压力，人们有较为强烈的面子考虑及从众动机，并在送礼行为中表现出集体主义的价值。对比之下，美国人则倾向于在送礼上投射出个人主义的价值并施展较多的个人控制。

诸如此类的研究都可能突显出儒家文化和西方文化的对比。然而，所谓儒家文化中集体主义的价值究竟是指什么？它们如何影响华人的消费行为？诸如此类的问题便很难用跨文化心理学的研究取径来回答，但它却可以用本土心理学的方法来加以探讨。Qian、Razzaque 和 Keng（2007）在天津市所作的中国新年期间送礼行为研究显示：中国文化价值中的许多成分对送礼行为都有正向的影响，脸面的成分只会影响送礼的重要性、礼物的分量以及品牌的选择。

Zhou 和 Belk（2004）用读者反应的研究方法，分析中国消费者对电视及平面媒体中全球化及本地化广告的理解。他们发现：广告中出现的全球化影像和外国诉求，并非意味着本地文化已经变得全球化，消费者的价值观也不会完全随之改变。对于这些广告，中国消费者其实有两种辩证性的反应：一方面，他们为了面子，会偏好全球化的世界名牌以及象征地位的产品；另一方面，他们也会受到民族主义的驱动，追求本地产品中的中国价值。换言之，要对华人的消费及送礼行为有较为全面性的了解，仍然必须采取本土心理学的研究取径，进一步分析所谓的中国价值或亚洲价值。

仅供个人科研教学使用！

十五、组织中的脸面运作

除了消费及送礼行为之外，广受社会心理学者注意的另一个研究主题，是现代组织中脸面的运作。关系和面子既然是中国社会中人际互动的基本概念，社会心理学者通常是从个人的层次来加以分析。其实它们也可以用来说明企业与企业之间或企业与

政府组织之间的互动。Buckley、Clegg 和 Tan(2006)认为:在中国社会中利用这些概念建立互信机制,是跟当地受雇员工、企业伙伴和政府官员等利害关系人互动的核心。他们因此建议:外国投资者必须运用跟这些概念有关的知识,跟当地的企业伙伴和政府官员建立良好的机构联系。

Kim 和 Nam(1998)指出:面子是可以用来解释亚洲组织中许多复杂的社会互动的一个关键性变项。他们主张:要了解亚洲组织行为的丰富性,学者必须超越蕴涵在西方组织行为理论中关于人类行为的个人主义预设。在亚洲,诸如脸面之类的个人外在属性,比如欲望、情绪、认知等内在特质,更能够预测组织行为。

仅供个人科研教学使用!

可是,在关于中国或亚洲组织行为与管理的文献中,脸面仍然未被普遍当做一个重要的理论概念。即使有少数例外,他们也是企图从全球化及多元文化的角度来理解它,而未能深入探讨当地的文化,举例言之,受到儒家文化中脸面观研究发现的激励,Earley(1997)提出的“组织脸面论”(Organizational Face Theory)认为:脸面是个人对他人争取自我界定与自我理解的一种反思,其中的关键成分,个人是在某一社会情境中,相对于其他人的自我定位。在多个不同的社会中,和实践社会交易有关的脸面,可分为两大类:“脸”是个人因为支持并实践社会规范及道德,而对社会形成的一般性依附;在确认这种依附之后,脸面的另一个重要面相,是和社会地位有关的“面子”(Earley, 2001)。为了了解各种不同文化中的脸面,必须探讨各个文化在“个人主义”(individualism)和“权力差距”(power distance)上的变异性,以及它们和这两类脸面之间的关联。

这样的理论建构仍然是采用化约主义的方式,企图把特定文化中的社会现象化约成几个普世性的向度,供作文化比较研究之

用。我们可以举一个实证研究为例，来说明这种研究取向的用途。在任何一个组织里，员工如果报告自己在工作上的失败，个人就必须承担丧失颜面的风险。在极端的情况下，他甚至可能被解雇。然而，员工不愿意及时报告坏消息，却可能导致整个工作计划的失败。因此，“报喜不报忧”是计划管控上常见的问题。顾全颜面虽然是一种普世性的社会行为，但在不同文化中，却有不同的表现方式。Keil、Im 和 Mahring(2007)因此用角色扮演的实验，作了一项美国和韩国之间的跨文化研究，探讨软件开发计划中文化建构的脸面观，对于不愿意报告坏消息的影响。在这项研究中，他们以是否有“责怪他人的机会”作为他们所操弄的独变项。结果显示：有无“责怪他人之机会”对美国受试者报告坏消息的意愿有显著的影响，但对于高于韩国人却没有影响。在没有“责怪他人之机会”的情况下，美国和韩国受试者报告坏消息的意愿，却没有显著的差异。

仅供个人科研教学使用！

十六、跨文化取向的限制

从“组织脸面”理论的角度来看，这样的研究发现固然可以用这两个文化在“个人主义/集体主义”或“权力差距”两向度上的差异来加以解释。值得强调的是：任何一种理论都提供了一种观察世界的方法，然而，它同时也构成一种偏见的来源，让人无法看清某些较为复杂的文化现象。比方说，Hwang、Francesce 和 Kessler(2003)曾经以年龄在 18 至 44 岁的 266 位香港人、131 位新加坡人和 253 位美国人作为参与者，探讨面子、个人主义/集体主义、回馈历程和学习历程之间的关联。他们的研究结果显示：

个人主义和获得面子的欲望之间有正相关;但集体主义和害怕失面子之间并没有相反的对应关系。害怕失面子和学生在教室中问问题的行为之间,有一致的负相关;但在教室中问问题和争取面子仅只在美国学生中有正相关。对美国学生而言,在教室外问问题和个人的学习成绩有正相关,但在教室内问问题和学业成绩之间却有负向关系。与此成为对比的是:在香港,学生在教室中问问题和学业成绩有正相关;对新加坡人而言,在教室外跟学生讨论课业问题却与学业成绩有负相关。

这样的结果显示:回馈的形式对学习造成的选择性效果很受文化脉络的影响。然而,这样的研究发现如果不能用"集体主义/个人主义"的向度来加以解释,不同文化在"权力差距"上的差异,难道就能解释这些研究发现吗?

将文化内涵化约成几个向度进行跨文化比较的缺点,可以再用 Bond 等人的实证研究为例,来加以说明。面子在各文化系统中都对人际互动有重要影响(Ting－Toomey,1988)。然而,在各文化中,面子的定义、面子的心理意涵以及面子造成的行为后果,都不尽相同(例如,Morisaki 和 Gudykunst,1994;Oetzel 等人,2001)。Bond 等人假设:个体在其自我意象(self - image)受到伤害或冒犯时,会有失面子的感受(Bond 和 Lee,1981),他们请一群香港和美国的大学生回忆,过去两年内被他人伤害的经验,并针对此一伤害事件,作一系列的心理评鉴。他们的研究团队分别分析这些资料,并试图回答几个跨文化比较的问题。

在探讨情绪与行为反应如何介入人际关系受损对失面子的影响时,Kam 和 Bond(2008)发现:人际伤害所造成的失面子感受,对诱发华人愤怒和自觉关系受损的影响力,较美国人为大。他们也发现:香港人在羞耻感(shame)和报复心(retaliation)之间

仅供个人科研教学使用!

有中度的负相关，但美国人没有。换句话说，香港人的羞耻感会压抑其报复心，但美国人却不会。

在研究文化对失面子与原谅加害者（forgiveness of perpetrator）的影响时，Liao 和 Bond(2008)发现：在两个文化中，人际伤害所造成的失面子感受一样强。然而，香港华人失面子的程度和维持关系的动机呈负相关，美国人的这两个变项则没有相关。同样的，香港华人的报复心和原谅加害者程度呈负相关，在美国人亦无相关。

在研究相对权力丧失（loss of relative power）和违反规范（norm violation）对于失面子的影响时，Hui 和 Bond(2008)发现：当事人知觉到自己相对权力的丧失，会让美国人感到失面子，但香港华人却不会；在不同文化中，违反规范对失面子有不同程度的影响，对香港华人的影响较对美国人来得大。

为了探讨文化如何透过当事人的人格变项而产生调节效果，Liao 和 Bond(2008)发现：个人独立我/相依我的自我建构，与其数据分析中所测量的大多其他概念，均无相关。Hui 和 Bond(2008)也无法用“水平/垂直”的“集体/个人主义”来解释其资料分析中所发现的文化差异。文化对上述变项关系间的影响，似乎不是任何人格变项的函数。Hui 和 Bond(2008)因此主张：人们强烈认同的文化规范，会影响参与者的社会反应，并可以解释其数据中的文化差异。在西方心理学文章中，个人主义文化的互动规范已经受到广泛探讨，本文的主要重点则是在讨论像中国那样的集体主义文化中，人际关系的规范对脸面行为的影响。

仅供个人科研教学使用！

“面子磋商理论”的限制

Lee(1998)在其博士论文中指出：在中国人的日常活动和官式运作中，与“脸面”有关的面子工夫是不可或缺的部分。情境正式性的程度提高之后，“面子威胁”的敏感度也随之提高。可是，在非正式的场合，中国人便很可能不像在正式场合那样地重视“面子威胁”。在危急时机或处理紧急事故时，中国人甚至可能置面子于不顾。

所谓“情境的正式性”是指外在情境要求人们以正式的角色进行互动，个人必须善尽其角色义务的时候。譬如进行婚、丧、喜、庆等仪式，或是工作场合都是正式情境之例。在日常生活中，当双方发生冲突而互相要求对方善尽其角色义务时，也会提高互动情境的正式性。

有些跨文化心理学系，也试图发展出独特的理论模型，来探讨“面子”在人际冲突中所扮演的角色。Ting－Toomey(1994)的“面子协商理论”(face negotiation theory)将人与人间的面子考虑区分为三类：自我面子、他人面子以及双方面子考虑。当人际冲突发生时，人们会依照这三类面子考虑做出不同性质的面子工夫(face-work)。同样的，面子工夫也可以分为三大类型：“主控型”(dominating)面子工夫倾向于顾虑自己的面子，它是以攻击他人来防卫自我，或以威胁他人来维持自己的面子；“逃避型”(avoiding)面子工夫则是顾虑自己的面子，又避免损伤他人的面子，通常不会直接处理冲突事件；“整合型”(integrating)的面子工夫会同时顾及他人及自我的面子。

后来 Ting－Toomey 和 Oetzel(2001)又进一步将文化价值考

虑在内，认为“集体主义/个人主义”和“权力差距”两个向度，可以决定全球化及多元文化工作情境中主要的冲突形态(predominant conflict approach)；在个人主义而权力差距小的情况，采取公正的冲突取向(impartial conflict approach)；在个人主义而权力差距大的情况，采取“地位—成就的冲突取向(status achievement conflict approach)；在集体主义而权力差距小的情况，采取共同体的冲突取向(communal conflict approach)；在集体主义而权力差距大的情况，采取仁慈式的冲突取向(benovelent conflict approach)(见图 9)。

仅供个人科研教学使用！

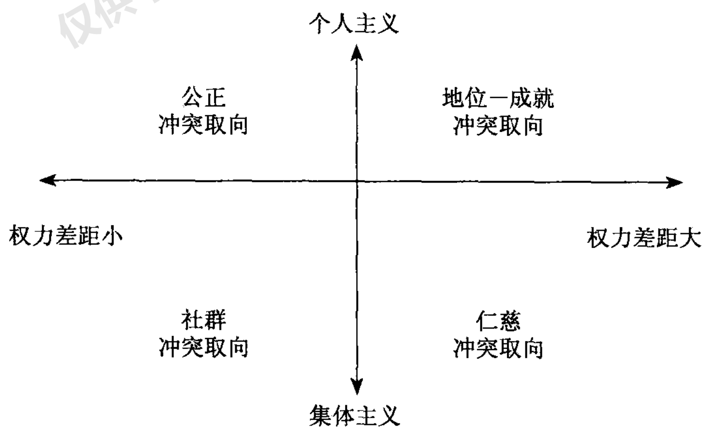


图 9　文化价值的向度方格：四种冲突取向取自

Ting—Toomey and Oetzel (2001)

十七、结论：本土心理学的抉择取向

“面子磋商理论”虽然可以用来解释多元文化工作情境中的

人际互动。然而，这样的理论模型仍然是建立在个人主义的预设之上，它并没有考虑儒家关系主义文化中所强调的“关系”及依附于双方关系之上的“角色义务”。

如果要用它来了解华人社会中的社会互动，必须将儒家关系主义的文化传统列入考虑（Hwang，2000，2001）。举例言之，Hwang（1997－8）根据“人情与面子”的理论模式，加上他对儒家“庶人伦理”的分析，将人际关系分为三种：“纵向内团体”、“横向内团体”以及“横向外团体”三种。再依个人与他人发生冲突时，行动者是否要维持双方和谐的关系，或者坚持要达成个人目标、双方协调方式，以及对冲突的优势反应等四个问题，将华人的冲突化解模式分为十二种（如表 3）。

表 3　华人社会中的冲突化解模式

	保持和谐	达成目标	协调	优势反应
纵向内团体	顾面子	阳奉阴违	迂回沟通	忍让
横向内团体	给面子	明争暗斗	直接沟通	妥协
横向外团体	争面子	抗争	调解	断裂

在纵向内团体中，当位居劣势的个人和居高位者发生冲突时，为了保持人际关系的和谐，他最可能采取的优势反应是“忍让”。如果他想和对方进行协调，会采取“迂回沟通”。如果他想追求个人目标之达成，则会采取“阳奉阴违”的策略。在横向的人际关系中，视将对方界定为“内团体”或“外团体”而定。倘若他将对方界定为“内团体”，在发生冲突时，他们比较可能采取“直接沟通”的协调方式。为了保持彼此关系的和谐，他们也比较可能达成“妥协”。倘若双方中有一人不顾对方感受，坚持要达成其目标，他们可能陷入长期的“明争暗斗”之中。相反的，倘若双方都

仅供个人科研教学使用！

坚持要达成其目标，他们便可能将对方界定为“外团体”，而爆发明显的“抗争”。此时，他们会不顾彼此人际关系的和谐，为了消除双方的冲突，在进行协调时，往往必须由第三者来进行调解。冲突后的优势反应则为双方关系的“断裂”。在纵向内团体中，当居高位者不顾弱势者的感受，而一再坚持要达成其目标时，弱势者也可能采取反抗行动，爆发严重的抗争，甚至导致关系的“断裂”。

Hwang(1997—8)所建构的冲突化解模式，可以看做整合面子协商理论和儒家关系主义的一种新产品。以之与原始的面子协商理论相互比较，我们便可以看出“跨文化心理学”理论模式的限制，以及儒家关系主义关注的焦点所在。

仅供个人科研教学使用！

参考文献

1. Alexander, C. N., & Knight, G. W. Situated identities and social psychological experimentation. *Socimetry*, 34, 65—82. Alexander, C. N., & Lauderdale, P. (1977). Situated identities and social influence. *Sociometry*, 40, 225—233, 1971.

2. Alexander, C. N., & Rudd, J. Situated identities and response variables. In J. T. Tedeschi (Ed.), *Impression management theory and social psychological research*. New York: Academic Press, 1981.

3. Alexander, C. N., & Wiley, M. C. Situated activity and identity formation. In M. Rosenberg & R. Turner (Eds.), *Sociological Perspectives on Social Psychology*. New York: Basic

Books, 1980.

4. Arkin, R. M. Self - presentation styles. In J. T. Tedeschi (Ed.), *Impression management: Theory and social psychological research* (pp. 311 – 333). New York: Academic Press, 1981.

5. Bao, Y., Zhou, K. Z., & Su, C. Face consciousness and risk aversions: Do they affect consumer decision—making? *Psychology & Marketing*, 20, 733—755, 2003.

6. Brown, B. R. The effects of need to maintain face on interpersonal bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 107—122, 1968.

7. Brown, B. R. Face—saving following experimental—induced embarrassment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 255—271, 1970.

8. Brown, B. R., & Garland, H. The effects of incompetency, audience acquaintanceship, and anticipated evaluative feedback on face — saving behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 490—502, 1971.

9. Brown, P., & Levinson, S. C. *Politeness: Some universal in language usage*. London: Cambridge University Pressk, 1978.

10. Buckley, P. J., Clegg, J., & Tan, H. Cultural awareness in knowledge transfer to China: The role of guanxi and mianzi. *Journal of World Business*, 41, 275—288, 2006.

11. Chen, C. C. The practical research and theoretical analysis of face in psychology. Yang, K. S. (Ed.) *The Psychology*

仅供个人科研教学使用！

of Chinese People, p. 7—55. Taipei: Chuliu Book Co, 1988.

12. Cheng, C. Y. The concept of face and its Confucian roots. *Journal of Chinese Phiosophy*, 13, 329—348, 1986.

13. Chou, M. L., & Ho, D. Y. F. A cross—cultural perspective of face dynamics. In K. S. Yang & A. B. Yu (Eds.), *The psychology and behaviours of the Chinese: Conceptualization and Methodology* (pp. 205—254). Taipei: Guai—Guan. (in Chinese), 1993.

14. Chou, Mei—ling. *Protective and acquisitive face orientations in Chinese social life: A validation study*. Unpublished manuscript, 1999.

15. Chu, R. L. Face and achievement: The examination of oriented motives in Chinese society. *Chinese Journal of Psychology*, 31(2), 79—90, 1989.

16. Chu, R. L. The threat to face and coping behavior. *Proceedings of the National Science Council, Republic of China: Humanities and Social Science*, 1(1), 14—31, 1991.

17. Earley, P. C. Face, *harmony, and social structure: An analysis of organizational behavior across cultures*. New York: Oxford University Press, 1997.

18. Earley, P. C. Understanding social motivation from an interpersonal perspective: Organizational face theory. In M. Erez, U. Kleinbeck, & H. Thierry (Eds.), *Work motivation in the context of a globalizing economy* (pp. 369—379). Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 2001.

19. Eberhard, W. *Guilt and sin in traditional China*. Berk-

仅供个人科研教学使用!

erly: University of California Press, 1967.

20. Fei, S. T. *Rural China* (in Chinese). Shanghei: Observer, 1948.

21. Forrest, R. A. D. The Southern dialects of China. Appendix I, *In the Chinese in Southeast Asia*. London: Oxford University Press, 1951.

22. Garland, H., & Brown, B. R. Face saving as affected by subjects' sex, audiences' sex and audience expertise. *Sociometry*, 35, 280—289, 1972.

23. Gert, B. *The moral rules*. New York: Harper & Row, 1973.

24. Gilbert, R. Y. *What's wrong with China*. London: J. Murray, 1927.

25. Goffman, E. On face—work: An analysis of ritual elements in social interaction. *Psychiatry*, 18, 213—231, 1955.

26. Goffman, E. *The presentation of self in everyday life*. New York: Doubleday, Anchor, 1959.

27. Goffman, E. *Interaction ritual: Essays on face — to face behaviour*. London: Penguin, 1967.

28. Han, K. H. and Li, M. C. Strangers are better than the familiar ones: The effect of "face—threatening" on Taiwanese choice of helper. *Chinese Journal of Psychology*, Vol. 50, No. 1, 31—48, 2008.

29. Ho, D. Y. F. Relational orientation and methodological relationalism. *Bulletin of the Hong Kong Psychological Society*, 26—27, 81—95. Ho, D. Y. F. (1976). On the concept of

仅供个人科研教学使用！

face. *American Journal of Sociology*, 81, 867—884, 1991.

30. Hsu, F. L. K. Psychological homeostasis and jen: Conceptual tools for advancing psychological anthropology. *American Anthropologist*, 73, 23—44, 1971.

31. Hu, H. C. The Chinese concepts of "face". American Anthropologist, 46, 45—64, 1944.

32. Hwang, A., Francesco, A. M., & Kessler, E. The relationship between individualism—collectivism, face, and feedback and learning processes in Hong Kong, Singapore, and the United States. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 34, 72—90, 2003.

33. Hwang, K. K. Face and favor: The Chinese power game. *American Journal of Sociology*, 92(4), 944—974, 1987.

34. Hwang, K. K. *Confucianism and East Asian Modernization* (in Chinese). Taipei: Chu—Liu Book Co, 1988.

35. Hwang, K. K. *Knowledge and action: A social-psychological interpretation of Chinese cultural tradition.* (In Chinese) Taipei: Sin—Li, 1995.

36. Hwang, K. K. Two moralities: Reinterpreting the findings of empirical research on moral reasoning in Taiwan. *Asian Journal of Social Psychology*, 1, 211—238, 1998

37. Hwang, K. K. Filial piety and loyalty: The types of social identification in Confucianism. *Asian journal of Social Psychology*, 2, 129—149, 1999.

38. Hwang, K. K. The discontinuity hypothesis of modernity and constructive realism: The philosophical basis of indige-

仅供个人科研教学使用！

nous psychology. *Hong Kong Journal of Social Sciences*, 18, 1—32, 2000a.

39. Hwang, K. K. Morality: East and West. In Smelser, N. J. (ed.), International Encyclopedia of the Social and Behavior Science. Amsterdam: Pergamon. In press, 2001.

40. Hwang, K. K. The epistemological goal of indigenous psychology: The perspective of constructive realism. In B. N. Setiadi, A. Supratiknya, W. J. Lonner, and Y. H. Poortinga (Eds.), *Ongoing themes in psychology and culture*. The international Association for Cross—Cultural Psychology, pp. 169—186, 2004.

41. Hwang, K. K. From anticolonialism to postcolonialism: The emergence of Chinese indigenous psychology in Taiwan. *International Journal of Psychology*, 40(4), 228—238, 2005.

42. Hwang, K. K. A philosophical reflection on the epistemology and methodology of indigenous psychologies. *Asian Journal of Social Psychology*, 8(1), 5—17, 2005.

43. Hwang, K. K. Moral face and social face: Contingent self-esteem in confucian society. *International Journal of Psychology*. King, A. Y. S., & Myers, J. T. (1977). *Shame as an incomplete conception of Chinese culture: A study of face*. Hong Kong: Social Research Center, The Chinese University of Hong Kong, 2006.

44. Hwang, K. K., Bedford, O., & Liang, C. J. Face Due to the Performance of a Related Other in a Confucian Society. Unpublished manuscript, 2007.

仅供个人科研教学使用！

45. Hwang, K. K., Chen, S. W., Wang, H. H., and Fwu, B. J. Life Goals, Achievement Motivation and Value of Effort in Confucian society. In U. Kim, and Y. S. Park (Eds.), *Asias's educational miracle: psychological, social and cultural perspectives*. New York: Springer, 2008.

46. Kant, I. *Groundwork of the metaphysic of morals*. (H. J. Paton, Trans. and analyzed). New York: Harper & Row, 1797/1963.

47. Keil, M., Im, G. P., & Mahring, M. Reporting bad news on software projects: The effects of culturally constituted views of face—saving. *Information Systems Journal*, 17, 59—87, 2007.

48. Kim, J. Y., & Nam, S. H. The concept and dynamics of face: Implications for organizational behavior in Asia. *Organization Science*, 9, 522—534, 1998.

49. King, A. Y. C. Face, shame and the analysis of Chinese behaviors. Yang, K. S. (Ed.). *The Chinese Psychology*. Taipei: Laureate Book Co, 1988.

50. Lee, S. H. Facework in chinese cross—cultural adaptation. *Dissertation Abstracts International Section A: Humanities and Social Sciences*, 59, 539—539, 1998.

51. Liu, D. W. Relational others' emotional reactions to negative episodes of agency evaluated by college students in Taiwan. Unpublished master thesis, National Taiwan University, Taiwan, 2002.

52. Lu, X. On "Face". In Editorial Office of People's Liter-

仅供个人科研教学使用！

ature Publishing House (Ed.), *Complete Works of Lu Xun* (Vol. 6, pp. 126—129). Beijing: People's Literature Publishing House, 1991.

53. Nunner—Winkler, G. Two moralities? A critical discussion of an ethic of care and responsibility versus an ethic of rights and justice. In W. M. Kurtines & J. L. Gewintz (Eds.), *Morality, moral behavior, and moral development* (pp. 348—361). New York: John Wiley, 1984.

54. Oetzel, J. G., Ting—Toomey, S., Masumoto, T., Yokochi, Y., Pan, X., Takai, J., & Wilcox, R. Face behaviors in interpersonal conflicts: A cross—cultural comparison of Germany, Japan, China, and the United States. *Communication Monographs*, 68, 235—258, 2001.

55. Park, S. Y. A comparison of Korean and American gift—giving behaviors. *Psychology & Marketing*, 15, 577—593, 1998.

56. Qian, W., Razzaque, M. A., & Keng, K. A. Chinese cultural values and gift—giving behavior. *Journal of Consumer Marketing*, 24, 214—228, 2007.

57. Shweder, R. A., Much, N. C., Mahapatra, M., and Park, L. The "big three" of morality (autonomy, community, divinity) and the "big three" explanations of suffering. In Brandt A, Rozin P (eds.) *Morality and culture* (pp. 119—169). New York, NY: Routledge, 1997.

58. Smith, A. H. *Chinese characteristics*. New York: F. H. Revell Company, 1894.

仅供个人科研教学使用！

59. Stover, L. E. *The cultural ecology of Chinese civilization* (*pp.* 242—263). New York: New American Library, 1974.

60. Su, S. Y., & Hwang, K. K. Face and relation in different domains of life: A comparison between senior citizens and university students. *Chinese Journal of Psychology*, 45(3), 295—311, 2003.

61. Tedeschi, J. T., & Riess, M. Predicaments and verbal tactics of impression management. In C. Antaki (Ed.), *Ordinary Language Explanations of Social Behavior*. London: Academic Press, 1981a.

62. Tedeschi, J. T., & Riess, M. Identities, the phenomenal self, and laboratory research. In J. T. Tedeschi (Ed.), *Impression Maneagement Theory and Social Psychological Research* (pp. 3—22). New York: Academic Press, 1981b.

63. Tedeschi, J. T., Schlenker, B. R., & Bonoma, T. V. Cognitive dissonance: Private ratiocination or public spectacle? *American Psychologist*, 26, 185—695, 1971.

64. Thurstone, L. L. A law of comparative judgment. *Psychological Review*, 34, 273—286, 1927.

65. Ting—Toomey, S. *The challenge of facework: Cross—cultural and interpersonal issues*. New York: State University of New York Press. Ting — Toomey, S., & Oetzel, J. G. (2001). *Managing intercultural conflict effectively*. Thousand Oaks, CA:Sage, 1994.

66. Wilehlm, R. *Die seele Chinas*. Berlin: Reimar Hobbing, 1926.

仅供个人科研教学使用！

67. Wong, N. Y., & Ahuvia, A. C. Personal taste and family face: Luxury consumption in Confucian and Western societies. *Psychology & Marketing*, 15, 423—441, 1998.

68. Yang, Kuo—Shu. Social orientation and individual modernity among Chinese students in Taiwan. *Journal of Social Psychology*, 113,159—170, 1981.

69. Zai, S. W. *Chinese View of Lian and Mian*. (In Chinese). Taipei: Laureate Book Co, 1995.

70. Zhou, N., & Belk, R. W. Chinese consumer readings of global and local advertising appeals. *Journal of Advertising*, 33, 63—76, 2004.

71. Zou, Bin. *Chinese Lian and Mianzi* (in Chinese). Wuhan: Huazhong Normal University Press, 1997.

仅供个人科研教学使用!

华人社会中的脸面与沟通行动

黄光国

仅供个人科研教学使用！

本论文的主要目的，是要从儒家关系主义的观点，提出一套概念架构，来说明华人社会中的沟通行动。20世纪80年代，我曾经以实在论作为基础，建构出“人情与面子”的理论模型（Hwang，1987），以之作为基础，分析儒家的文化传统（黄光国，1988；1995），再建构出华人社会中的冲突化解模式（Hwang，1997—1998），然后综合以往的相关研究，提出“华人的关系主义”的系列性理论（Hwang，2000）。在《儒家思想的深层结构》一文发表之后，我考虑再三，决定将这一系列的理论改称为“儒家关系主义”。

儒家关系主义的理论系列建构完成之后，我下一个阶段的主要学术任务，便是利用这一系列的理论，重新思考跟华人社会行为有关的各项学术问题。不久之前，我曾经写了一篇论文，题为《儒家关系主义与华人的脸面观》（Hwang，2002），讨论华人脸面观的文化基础。在这篇论文里，我将再以我先前所完成的研究作为基础，进一步讨论华人社会中的脸面与沟通行动。

在展开本文的论述之前，我想先说明本论文的主要目的。根据我以往的研究，华人的脸面观诚然是由儒家的文化传统所衍生出来的，然而，在西方文明的冲击之下，在华人社会快速迈向现代化的过程中，也衍生出更多有关“面子”的新观念。在这篇论文

中,我将先简略回顾传统华人社会中跟脸面有关的几个重要概念,然后从社会学的角度,说明现代化对华人的社会行为可能造成什么样的冲击,最后再进一步说明:在现代社会中,“面子”在华人沟通行动之中所扮演的角色。

一、脸和面子

首先,我们要谈的是:在华人社会里,“脸”和“面子”这两个概念之间的差异。人类学家胡先缙(Hu, 1944)最先指出,在华人的用语里,“脸”和“面子”两个词,有着彼此关联的不同意义:“脸”代表社会群体对道德良好者所持有的尊敬,这种人不论在什么情况下,都会表现出自己是个正直的人,都会履行他应尽的义务。它代表社会对其自我德行的信任,一旦失去它,个人便很难在社群中正常生存。“面子”代表中国社会中广受重视的社会声誉,它是个人在人生历程中借由成就和夸耀所获得的名声,也是个人借由努力和刻意经营所累积起来的声誉。不论在什么时候,自我都必须依赖他所处的外在环境,才能获得这种声誉。

有许多学者曾经进一步讨论脸面这两个面向上的差异。社会学家 Kim 和 Myers(1977)指出:胡氏对于“脸”和“面子”的区辨虽然适用于中国北方说普通话的区域,但在中国南方说粤语的区域,他们并不区分脸与面,而只用面字来涵括脸与面二字的含义。因此,他建议将“面”区分为“社会脸面”和“道德脸面”,分别指涉不同的社会内涵。

哲学家成中英(Cheng, 1986)指出:对华人而言,“脸”的基本内容就是儒家所讲的五伦,它代表个人最基本的尊严,不能丧失

或有所破损。“面”则比“脸”多样化，每个人都只有一张脸，但他在不同的场合及位置上，却可以有许多个“面”。“脸”与“面”的关系，正如儒家所讲的“实”和“名”，从一个“实”可以衍生出许多个“名”。

翟学伟(1995)在回顾有关华人“脸”和“面子”的讨论之后，指出“脸”和“面子”两者之间虽然有道德性和社会性的差异，但它们“并不是两组标准，而是在两个相关性很高的概念中形成的一组连续性的标准”；“脸和面子都可以或多或少地涉及道德，也可以不怎么涉及道德，也就是说，用道德来区分脸面的差别是不真实的”(p. 69－70)。我认为：翟学伟的这种说法是极有见地的。然而，“脸”和“面子”在什么情况下会“涉及道德”？在什么情况下又“可以不怎么涉及道德”呢？

要回答这样的问题，我们又不能不回过头来追问：华人所重视的道德观具有什么样的特色？它跟华人的脸面观又有什么样的关联？

在《儒家思想与东亚现代化》(黄光国，1988)中，我综合孔子、孟子、荀子对于人性的观点，建构出一个“儒家的心之模型”(见图1)。这个模型可以用来说明：在社会互动情境中，华人道德观的特色。在该图中，资源支配者的心理过程将人际关系分作三大类：情感性关系、混合性关系和工具性关系。当请托者要求资源分配者将他掌握的资源作有利于请托者的分配时，资源分配者会分别以需求法则、人情法则和公平法则来和对方进行互动。在资源判断者的心理过程中，关系、交换法则以及外显行动三者和儒家“庶人伦理”的“仁、义、礼”伦理体系是互相对应的，关系对应于“仁”，交换法则对应于“义”，外显行动则必须合乎于“礼”。

在《儒家思想的深层结构》(Hwang，1995；2001)中，我曾指出：儒家的“庶人伦理”认为，个人和其他任何人交往时，都应当从

仅供个人科研教学使用！

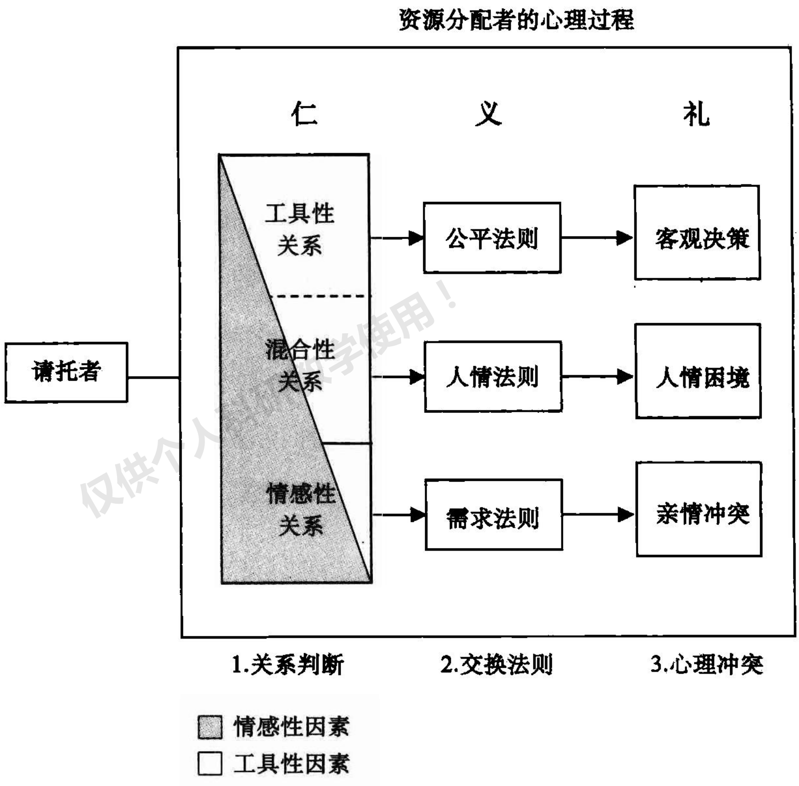


图 1　儒家庶人伦理中“仁—义—礼”伦理体系

亲疏和尊卑两个社会认知向度(social cognitive dimensions)来衡量彼此之间的角色关系,前者是指彼此关系的亲疏远近,后者是指双方地位的尊卑上下。在人际互动的场合,应当先根据“尊尊”的原则,解决“程序正义”的问题,决定谁是资源支配者,有权选择资源分配或交易的方式,然后再由他根据“亲亲”的原则,依照图 1 所描述的那样,将资源分配给其他人。了解儒家的“庶人伦理”之后,在下一节中,我们将用戏剧理论,进一步说明它和传统华人脸面观的关联。

二、面子与戏剧理论

儒家的文化理想，是要建构一种和谐的社会秩序（张德胜，1989）。建构和谐秩序的方法，不仅要在纵向的阶层关系中讲究“尊尊法则”，而且要在横向的差序格局中讲究“亲亲法则”。从对儒家“庶人伦理”的分析来看，儒家社会的运作必须靠“礼”的文化机制来加以维系（金耀基，1988）。在“礼治”下的传统中国社会，对于各种不同角色关系之间的社会互动，都有极其细致的“礼”来加以规范。

（一）礼与“面子/里子”

在《儒家思想的深层结构》（Hwang, 2001）中，我指出“仁、义、礼”伦理体系是儒家伦理的“原型”，儒家所强调之“五伦”中的任何一伦，都是此种“原型”的具体展现。更清楚地说，依照儒家的文化理想，“五伦”中任何一对角色关系的互动，都不能违背“仁、义、礼”的原则，人们在互动过程中的外显行为，则必须符合“礼”的规范。这样的文化理念落实在社会互动的场合，在不同的伦理关系里，每个人都有自己的角色地位。当他的行为很“上道”①（in line），符合别人对于他的角色期待，他便有一定的颜面，能够面对其他人。相反的，如果他没有尽到自己的角色义务，所作所为不能符合别人对他的角色期待，他便可能觉得自己愧对其他人。华

① 上道：台湾社会术语，是符合常规的意思。——编者注

人日常生活中的道歉用语“对不起”，便蕴涵有这样的意思。由于儒家伦理希望以“礼”来规约人与人之间的社会互动，当个人的外显行为违背了“礼”的要求，或者他自觉无法达成别人对他的期望，他也可能用“失礼”的说法，来表达心中的歉意。

这种道歉用语和英语世界中表示个人情绪状态的道歉用语“我很抱歉”(I am sorry)，有完全不同的文化内涵，很值得读者仔细玩味。对西方人而言，“我很抱歉”源自个人所感受到的罪恶感，它不一定涉及实际或想像的他人，而是感觉到自己的行动伤及他人，并愿意承担所有的责任。对中国人而言，“对不起”是觉察到个人在他人心目中的形象受损，不一定是认识到自己损及他人。

由于在社会互动的情境里，个人所表现出来的外显行为必须符合“礼”的规范，因而在研究华人的面子行为时，最值得我们注意的，是华人对于“面子/里子”的区辨。在《儒家关系主义与华人的脸面观》(Hwang, 2002)一文中，我认为在儒家关系主义的影响下，华人所建构出来的自我，既不是西方个人主义文化所强调的“独立自我”，也不完全是所谓的“互依自我”(Markus & Kitayama, 1991)，而是一种“关系自我”：他们通常会依据个人与互动对象之间关系的不同，而对自我做不同的界定。从社会心理学的角度来看，“面子”是个人在某一特殊情境中所觉察到的“情境自我”(Alexander & Knight, 1971; Alexander & Landerdale, 1977)，是他在该一情境中所意识到的自我形象(Chen, 1989)。当个人在某一特定的社会情境和其他人进行互动的时候，他会按照该情境对他的角色要求，将符合其自我形象的一面呈现出来，希望在他人心目中塑造出最有利的形象，这就是他在该社会情境中的“面子”。

仅供个人科研教学使用！

这里最值得我们注意的是社会情境对个人的角色要求。前文的分析指出：华人的脸面观跟个人的道德和成就有密切的关联，而个人的道德和成就又都有荣/辱两个层面。所谓的“做面子”，便是在社会互动的情境里，把可能让个人产生“有面子”之感的那些“荣”的层面呈现出来，而把那些可能让人感到“失面子”的“辱”的层面，留藏在“里子”的部分之内。

(二)面子与前台行为

仅供个人科研教学使用！

19 世纪末叶，美国传教士亚瑟·亨·史密斯根据他在中国生活 22 年的切身感受，写成了一本书《中国人的性格》(*Chinese Characteristics*, Smith, 1894)，被译成多种文字，成为当时西方人了解中国人必读的参考书。书中指出：中国人重面子的观念源自他们对戏剧的喜爱，人们甚至把生活当成演戏，所以面子行为其实就是“做戏”的行为。在这种观念影响之下，中国人的社会交往经常出现“只重形式、不重实质”，讲究“表面工夫”的现象。

Goffman(1959)进一步用戏剧理论(dramaturgical theory)的观点，将面子行为比拟为在舞台上演出的戏剧。人与人之间互动时所表现出来的行为，是表演给对方看的“前台行为”(front－stage behaviors)，至于个人不欲人知的“后台行为”则是不登大雅之堂或上不了台盘的“里子”。个人不愿意在对方面前表现出来的行为，则是所谓的“后台行为”(back－stage behaviors)。

对于 Goffman 而言，人生就像是在演戏，社会便是一个舞台。在社会互动的过程中，互动双方在观众的注视下，演出社会赋予他们的角色，演出的成败便涉及行动者的颜面。“面子”代表个人的行动符合了社会规范的要求，“面子工夫”为各种扮演角色的技

巧，是行动者借由学习而获得的。个人必须充分体会该角色必须阐释的价值观念，在社会互动的过程中，和其他角色的演出者充分配合，才能够成功地扮演他的角色，拥有该角色所代表的面子。

以 Goffman(1959，1967)的戏剧理论来检视儒家关系主义的内涵，我们便可以看出华人脸面观的某些特色。在任何一个社会里，一个人都不只扮演一个角色，他可能拥有的面子来源也是多重的。然而，他对自己所扮演的主要角色，往往有“角色融入”的现象，形成个人固定的标记，成为他最重视的面子来源。这时，行动者、他的角色以及面子已经结合成为三位一体，不会因为情境的变化而有所改变。

然而，从 Ting－Toomey(1988，1990)所提出的“面子磋商理论”(face negotiation theory)来看，这种“三位一体”的角色融入现象，其实比较适合用来描述个人主义文化中的“独立自我”(Markus & Kitayama，1991)。Ting－Toomey(1988；1990)认为，“面子是个人的自我在某种关系情境中呈现出来的形象”。它是在某一情境下进行互动者互相界定的身份。每一种文化的成员都会为他们想要拥有的面子，而与互动对方进行磋商。不过，不同文化中对“我”的概念有不同界定方式，会导致不同的“我”被呈现在公众之前。在个人主义的文化中，如美、德、澳，成长的意义就是要从个人原生家庭的网络中分离开来。在他社会化的过程中，他必须学会如何将其“核心自我”的许多层面呈现出来，他在各种不同情境中公开呈现的“公我”，和他私底下的“核心自我”是比较接近的。

然而，在东亚的集体主义文化里，如中、日、韩，在儒家关系主义的影响之下，个人和他以原生家庭为基础所建立的关系网络却是切割不断的。自我是一种以情境和关系为基础的概念，它需要

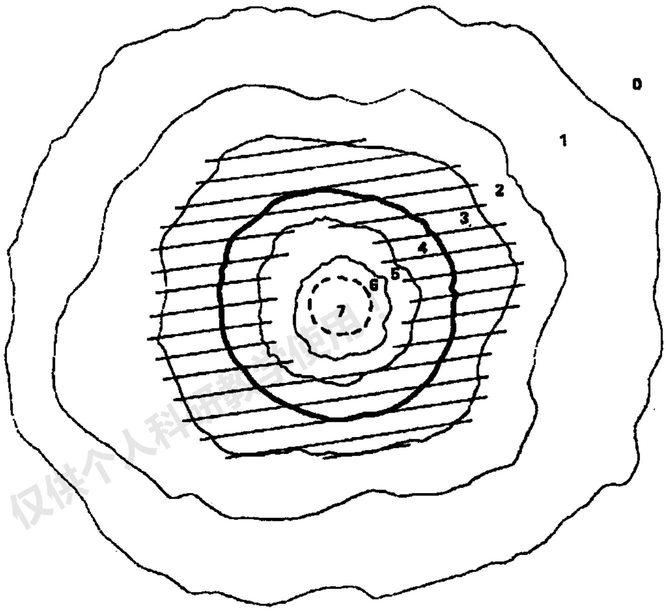
透过社会差序网络及人际关系来界定，而且要透过面子工夫的磋商来加以维持及奠定。这种“关系自我”必须视其与互动对象之间的关系，表现出最为合宜的行为。对于“情境中心”的华人而言（Hsu，1953），适合于在某一社会互动情境里表现出来的行为，就是他要在“前台”表现出来的面子，至于那些“上不了台盘”或“不登大雅之堂”的事，就成为他必须隐藏在“后台”的“里子”，这两者之间往往有相当大的差距。

仅供个人科研教学使用！

（三）心理社会图

当然，这么说，只是在做一种原则性的论述而已。在华人的生活世界里，“面子/里子”还有一套更为复杂的运作机制。要了解这一点，我们必须再进一步说明儒家文化传统之下个人的心理特质。在《华人关系主义：理论的建构与方法论的考量》（Hwang，2000）一文中，我引用何友晖在讨论“方法论的关系主义”时所提出的两个重要概念（Ho，1991；1998）指出，在儒家关系主义的影响之下，所谓“不同关系中的人”，可以理解为如“人情与面子”的理论模式所描述的那样，依照不同的交换法则，和关系不同的其他人进行社会互动（见图 1）。所谓“关系中的人们”，则是行动者针对某一特定事件，所考量到的其他人。他们构成许烺光（Hsu，1971）所讲的心理社会图（见图 2），不仅可能涉及亲密社会中的其他人，而且可能涉及运作社会或更广大社会中的人们。

许氏的“心理社会图”（见图 2）包含有七个不规则的同心层，由内而外依次为潜意识、前意识、未表达的意识、可表达的意识、亲密社会与文化、运作社会与文化、广大社会与文化、外在世界。图中第四层称为“可表达的意识”，包含个人能够跟他人沟通的观



仅供个人科研教学使用

0 外在世界
1 广大社会与文化
2 运作社会与文化
3 亲密社会与文化 } 仁
4 可表达的意识 } 仁
5 未表达的意识
6 前意识 } Freudian
7 潜意识 } Freudian

图 2 人的心理社会图(取自 Hsu,1971:25)

念和直觉,例如:喜、怒、爱、恶、贪、惧,以及依照其文化之道德、社会与技术标准,做事情的正确方法。第三层"亲密社会"包含个人与之有亲密关系的重要他人,以及个人的宠物、用具和收藏品,个人与之存有一种感情,而不仅是因为它有用而已。相形之下,个人与属于第二层"运作社会"的其他人交往,主要是因为对方对他有用,而不是他对对方有什么感情,他们之间所建立的只是正式

角色关系而已(Hsu, 1971, p. 26)。

“心理社会图”可以看做个人在其生活世界的某一特定时刻中,觉察到其社会处境的意识状态。从许氏所提出的“心理社会图”来看,华人在其生活世界里较需要“做面子”的场合,通常是涉及第二个层次“运作社会”之人际关系的场合;用图1的理论模式来看,它是涉及混合性关系及工具性关系的范畴。这一点,其实也不难理解。在日常生活里,涉及某一事件的“他者”跟自我之间,可能存有不同的社会关系。如果他们之间是属于亲密社会中的情感性关系(譬如:家人之间),在过去长久的生活史中,他们对于彼此的荣辱都有共同的经验,都知道彼此的“里子”,在进行社会互动时,便很少有“做面子”的必要。

相反的,如果互动的双方是属于亲密社会中的混合性关系(譬如:在亲戚、朋友、同事等熟人之间),他们对于彼此的荣辱都只有部分的共同经验,他们在进行社会互动的时候,可能一方面想要多了解对方,一方面又希望在对方心目中留下良好的印象,这时,他们便会尽量地在对方面前“做面子”,将关系自我的正面讯息呈现给对方。

当然,这么说并非意指,在情感性关系网内,就没有“面子”与沟通的问题。事实上,在儒家文化传统的影响之下,对个人最重要的情感性关系,通常是家庭中的人际关系。以往有许多实证研究显示:家庭是个人经历各种不同情绪经验最为重要的一个场域(杨宜憓,1999;刘丁玮,2002),在家庭里面,个人当然也可能经历到各种不同的人际冲突,也有所谓的沟通面子问题。然而,在家庭的范畴之内,却不是华人玩“面子游戏”的主要范畴。这一点,必须从儒家传统的生命观来加以理解。儒家的生命观和基督教有其根本的不同。基督教认为,个人的生命是因上帝所创造的,

仅供个人科研教学使用!

因此，人人生而自由平等。儒家认为，个人的生命是父母所生的，个人的生命是历代祖先生命的延续，子女的生命则是个人生命的延续，整个家族的生命应当构成一个延绵不断的整体，家庭成员之间应当有“一体感”(Hwang，1999)。华人经常将亲子关系称为“骨肉”，兄弟关系称为“手足”，便是出自这样的生命观。

以这种生命观作为基础，家庭往往成为华人生命中所认同的第一个“大我”，他们倾向于把家庭看做一个整体，在外人面前，“一荣皆荣、一辱皆辱”，个人必须努力捍卫家人的面子，这可以说是华人所谓“家丑不可外扬”的心理基础。更清楚地说，华人社会中所谓的“面子”，并不一定只是个人“小我”的面子，它也可能是指“大我”的面子。至于所谓的“大我”，必须看个人在该社会事件中所认同的群体而定，它可能是指一个班级、一个球队、一个政党，甚至是整个国家。

仅供个人科研教学使用！

(四)赛场

谈到这里，我们必须进一步考量，现代化对于华人社会行为的影响。用许烺光的“心理社会图”来看，现代化的重要意义之一，就是个人有愈来愈多的机会脱离“亲密社会”，而和“运作社会”中属于混合性关系或工具性关系的他者进行社会互动。这时，他所知觉到的“心理社会图”很像是 Bourdieu(1977)所说的“场域”，或是西方政治学者所说的“赛场”。这是行动者运用各种资源，和他人展开斗争，希望达成个人目标，以争取利益的所在。

从社会学的角度来看，此处所谓的“赛场”或“场域”，一方面可以用物理空间的概念来加以理解。过去中国人说“争名于朝，争利于市”，在像“朝”、“市”这样的物理空间，人们可以从事各种不

同形式的斗争，以争取某些特定的资源。更重要的是，它同时是指一种“心理场域”（Lewin，1951），行动者为了想要获得某些可能的特定目标，其心理场中的各种不同成分，会组成某种形态的“意图结构”。就行动者所要开展的社会实践而言，心理场中的位置，不能用尺寸之类的物理概念来衡量，而必须用诸如角色和关系的概念来加以理解（Orum，1979），它可以说是各个位置之间所存在之客观关系的一个网络或一个构型（Bourdieu，1977）。

Bourdieu（1986）将人们在场域里面所要争取的资源分为四种：经济的、社会的、文化的和象征的。场域之所以存在，是因为行动者意图获取某种特定的资源，必须承认场域内各种资源分配的合法性，他意识到的个人或群体在其心理场内所占据的社会位置，也因此而形成一种结构化的体系。在这个结构化的体系中，每一个社会位置的占有者，他们在场域中所拥有的资源、权力和机会都各不相同，他们的位置有上下之分，他们和行动者的关系也有亲疏之别。行动者为了要获取某种资源，这样的意图结构会引导他，让他在场域中做出各种不同的社会实践。

在传统社会中，人们在其生活世界中所经历的场域数目较为有限。在工业社会里，由于分工复杂，人们会从其生活世界中分化出各种不同的社会系统（Habermas，1978）。在每一个系统里，人们都必须运用科学家所建构出来的知识的“微世界”，来支撑其社会系统的运作，他们在系统里各自占有不同的位置，因而形成了种类极为繁多的场域。在每一个场域里，都有资源的支配者与被支配者。为了争取重要的资源，有相似习性与知识的行动者往往会聚在同一个场域里，进行争取权力和排斥他人的斗争。

在行动者的意识里，场域的疆界并不是固定不变的。随着争斗范围的扩大，行动者的意图结构也会跟着扩大或移转。在同一

仅供个人科研教学使用！

个社会中，作为社会成员之行动者，虽然各自在其生活世界中的不同场域进行不同性质的社会实践，可是，由于行动者的意图结构可以扩张和移转，不同行动者的意图结构也可能彼此重复，而形成他们之间的集体意识（Durkheim，1912/1965）；各个场域内的权力结构或组织方式，也会彼此勾串，互相搭挂，造成社会中场域的同质性和同源性。

严格说来，由于社会分工和社会分化的结果，现代社会中的每一个场域，都会有自身的行动逻辑。然而，由于某种场域中的行动者掌握有较为丰富的资源，他们的权力运作可能造成其他场域的屈服，也可能迫使其他场域调整其运作逻辑，使其变得跟权力中枢的运作逻辑大同小异。

仅供个人科研教学使用！

三、关系与面子的权力游戏

以 Bourdieu（1977）所说的场域和许烺光的“心理社会图”互相比较，我们不仅可以看到东西文化的对比，而且可以了解华人脸面观的特色。整体而言，Bourdieu（1977）对于“场域”所作的描述可以说是西方个人主义文化的一种产品，它企图描绘在现代的“赛场”之上，为了争取个人的利益，作为“格斗者”的个人，如何与别人发生斗争。在东亚社会快速现代化的过程中，华人也建构出许多类似的“赛场”，他们也必须在“赛场”上跟“他者”互相斗争。然而，在儒家文化传统的影响之下，华人在跟他者斗争的时候，往往不是以个人的力量和对方争斗，而是群体和群体间，是有“关系”的群体互相在争斗。结果是“橘逾淮而为枳”，西方人在竞技场上的争斗，到了华人社会，往往演变成为关系与面子的“权力游

戏”。

Bourdieu(1977)认为，我们可以将一个场域比拟为一场游戏，然而，场域和游戏又有某些不同：游戏通常有明确的规则，但场域的规则却往往不甚清楚。人们在场域中参与游戏的基础，既不是彼此之间的契约，也不是他们的共识，而是他们的互相算计，可以作为大家彼此竞争的基础。这种说法颇像中国人所说的“人在江湖”。用“心理社会图”的概念来说，涉入面子事件的人与行动者之间的关系并不纯然是“工具性关系”，也可能包含有许多“混合性关系”，在场域中并没有明确的交易标准。在这种场合，行动者往往不能纯然用理性的思维，而必须懂得“拿捏分寸”，做出对自己最有利的决策。

仅供个人科研教学使用！

四、面子的性质

了解东亚社会现代化的特色之后，我们便可以在这个基础之上，讨论现代华人社会中跟脸面有关的许多概念，以及它们跟沟通行动之间的关联。大体而言，流传于现代华人社会中跟面子有关的词语，可以分为两大类，一类用来描述脸面的性质，一类涉及人与人之间的社会互动。本文将先描述面子的性质，再进一步说明面子的互动。

(一)名与实

前文说过，面子是个人在某一情境中所觉察到的“情境自我”或自我形象。在社会互动的情境里，每一个社会互动的参与者在

其心理社会图或心理场域中，都会知觉到其他参与者的面子。然而，在儒家文化传统影响之下，面子却有其特殊的意义。在西方个人主义的文化里，面子主要是指个人生物性的脸面，这样的脸面应当是可以跨越各种不同的情境而有其一致性的。东亚社会则不然。本文第一节提到，在中国北方所使用的语言（普通话）中，有脸和面子的区分。成中英（1986）指出：在华人社会中，"脸"的基本内容就是儒家所讲的五伦；"面"则比"脸"多样化，每个人都只有一张"脸"，一个人在不同的场合及位置上，却可以有许多个"面"。"脸"与"面"的关系，正如儒家所讲的"实"和"名"，从一个"实"，可以衍生出许多个"名"。

儒家的文化理想是"大德必得其禄，大德必得其位"，主张有德性的人应当占有较高的社会地位。在传统的儒家社会里，他的说法或许是正确的。然而，在东亚社会快速转变成为工商业社会之后，各种新生的社会系统都有自己运作的逻辑，金钱和权力则是大多数社会系统运作的主要媒介。在这种新的社会脉络里，"名"固然可以说是个人在某一社会场域里所占的位置，"实"却不一定是他因为实践"五伦"而拥有的"脸"，而很可能变成他掌控各种不同资源的权力。

（二）创面子和新面子

前文提到，Bourdieu（1986）将人们在现代场域里所要争取的资源分为四大类：经济的、社会的、文化的、象征的；Foa 和 Foa（1976）则是从社会心理学的角度，将人们可以拿来作为社会交换的资源分做六类：金钱、爱情、地位、信息、服务、物品。不论我们采用哪一种分类体系，在社会互动的情境里，个人掌控的资源愈多，

仅供个人科研教学使用！

他的"面子"愈大,他的社会影响力也愈大。

前文说过,东亚社会现代化的重要内涵之一,是人们会从其生活世界中分化出各种不同的社会系统,运用各种现代知识体系,在其中从事生产工作。因此,在现代华人社会里,个人往往要随其所属社会情境的转换,努力争取可能的资源,来创造自己的"面子"。当他占有某种新的社会地位,掌控某种社会普遍认可的社会资源,他就有了"新面子"。譬如:完成学位、经商致富、出任新职,任何一种社会公认的成就,都可以为个人创造出新的面子。从这个角度来看,华人的"多重面子"是动态的,而且有许多种变化的可能性。这就是华人所说的"士别三日,刮目相看"。

仅供个人科研教学使用!

(三)多重面子

由于儒家"庶人伦理"强调"尊尊法则",占有较高社会地位的人应当掌握有较大的决策权力。华人所谓"面子"的大小,通常是由个人在一特定场域中所占的位置及其所掌握的权力所决定的。在某一特定的生活场域里,个人所占的社会地位,有一大部分是由他和互动对象之间的关系所决定。而在个人生活世界的不同场域里,决定其社会地位尊卑的因素又有明显的不同:在亲密社会里,它是伦理关系;在运作社会里,它是金钱与权力。因此,对于华人而言,一个人通常并不只有一张"面子",而是可以有"多重面子",这种多重面子的大小,也会随着社会互动脉络的不同而发生变化。

当然,一个人到底有几张"面子",是有相当大的个别差异的。有些人的生活很简单,是"朝九晚五"的上班族,在工作场所里做的是例行性的工作,他的"多重面子"其实数量相当有限。相反

的，有些政治人物或工商界人士，在生活里会经常更换他的社会互动情境，在每一个情境里，他和别人之间的关系不同，他所要追求的目的不同，他所要展现出来的面子也会有所不同。对于这种人而言，他的“多重面子”不仅在数量上繁多，其性质也可能有相当大的变化。

(四)实面子和虚面子

仅供个人科研教学使用！

由于面子是可以创造出来的，个人可以借由“创面子”而获得“新面子”；这样创造出来的面子也有“虚/实”之别。从资源理论的角度来看，当个人充分掌握运用某种资源的权力时，他的面子可以说是实的；相反的，如果个人并未真正掌握住运用某种资源的权力，而借由各种人际沟通的手段，刻意在他人心目中塑造出那样的形象，他的面子便可以说是虚的。在现代社会里，由于各种社会互动场域的变化极为快速，当个人想要在某一特定的场域里获取某种可能的目标，他往往会用各种不同的方法，譬如：穿着打扮、住宅轿车、名牌头衔、办公室布置等等，刻意塑造出某种“权力形象”。这样塑造出来的“权力形象”，也可以说是某一场域中的“面子”。

由于在现代社会里，一个人可能有“多重面子”，这些面子又可能有实有虚，尤其是现代媒体的渲染功能，可以把某个人的知名度炒得很高，让一个人“浪得虚名”，可是他又可以用这样的虚名来换取实际的权力；因此，面子的“虚/实”往往只是一种相对性的说法，很难划定一个清楚的界限。也正是因为面子的“虚/实”难辨，一个善于“玩面子”的人，可以“化虚为实”，也可以“转实为虚”，让人觉得变化莫测。因此，华人社会中有“知人知面不知心，

画虎画皮难画骨”的说法，劝人“见面只说三分话，未可全抛一片心”，如果要和对方作进一步的交往，最好先“摸摸底”，设法了解他在各种不同场域中的社会关系。

五、面子与社会互动

仅供个人科研教学使用！

了解现代华人社会中脸面的特性之后，我们便可以进一步讨论面子与社会互动之间的关联。前文说过，在社会互动的情境里，个人之所以会努力想要在他者心目中塑造出对自我有利的公共形象，主要是因为他想要在这个场域里争取某种资源，获得某个目标，以满足个人的需要。在华人社会中还有一类面子语言，可以说明华人社会交往的特色，必须放置在儒家关系主义的脉络中来加以理解。

在提出儒家关系主义的主张之前，我曾经先后建构出“人情与面子”的理论模型(Hwang, 1987)，以及华人社会中的冲突化解模式(Hwang, 1997—8)。在下一节中，我将以这两个理论模型作为基础，来检视华人社会中与社会互动有关的面子语言。

(一)“给面子/不给面子”

前文说过，在华人社会中，“道德脸面”和“社会脸面”的最大不同之处，在于前者是个人固有的，它由个人是否实践道德原则所决定，在社会互动的情境中，不能用来作为交易的筹码；“社会脸面”则不然，它不仅可增可减，而且可以转借，可以交换，可以成为社会交易的筹码。华人语言中，“给面子/不给面子”的用法，便

充分反映出“社会脸面”的这种特殊性格。用“人情与面子”的理论模型来看(见图 3),所谓给面子,是占有较高地位的资源支配者 A,在其他人面前,将他所掌控的某种社会资源给予请托者 P,以增加或维系 P 的声望。用 Foa 和 Foa(1976)所提出的“社会交换资源论”(resource theory of social exchange)来看,给面子的方法有许多种,包括在大众面前称赞 P 的才能或成就,借以提高其地位;对 P 表示关爱;接受 P 的建议,对 P 的意见表示尊重;接受 P 的请求,将某种具体的资源给予 P 等等。

相反的,如果 A 在大众面前拒绝 P 的请求,指出 P 所犯的道德错误,贬抑其地位,甚至加以斥责,都可以说是不给 P 面子,而可能让 P 觉得失面子或丢脸。

仅供个人科研教学使用！

(二)“增面子/损面子”

与此相关的一个概念是“增面子/损面子”。“增面子”是指,A 在其关系网络中的 P 有某种成就时,再公开地给予某种象征性的资源,以增加 P 的声誉。“损面子”和“不给面子”的意义有重叠之处,但其范围却较为狭窄,通常是指故意在众人面前暴露他人在道德或能力上的缺失,让他受到大众的耻笑。

(三)“借面子/看面子”

面子既然是可以“给/不给”之物,它当然也是可以“借”的。然而,面子的采借并不只是 P 与 A 互动双方之事,而是和“看面子”一样,往往涉及双方“心理社会图”中某位有地位的第三者 O。所谓“借面子”,是请托者 P 在请求资源支配者 A,将其所掌握的资

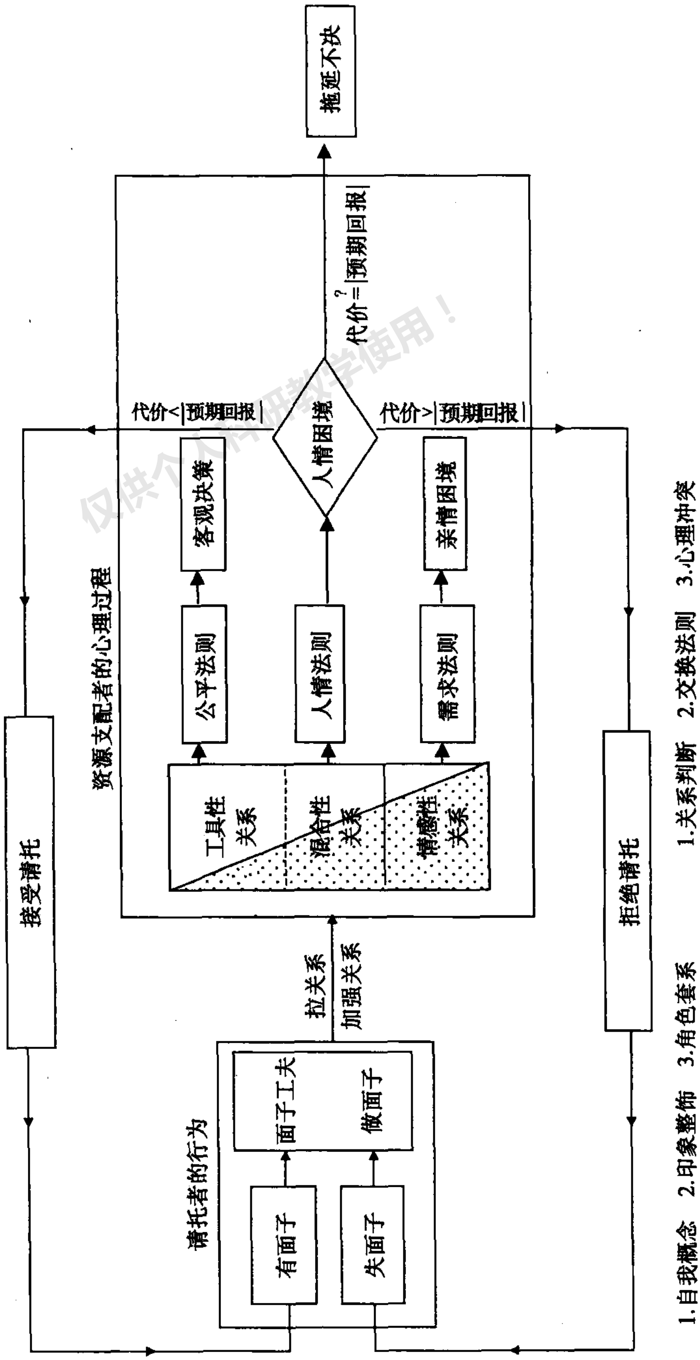


图3 人情与面子的理论模式（Hwang, 1987: 948）

仅供个人科研教学使用！

源作有利于自身的分配时，往往会提及他和社会上某位有声望者O之间的关系。如果P能够出示O支持他的证据（如推荐信、名片，或者说电话等等），A便可能看O的面子，而接受P的请托。

有时候，O也可能亲自介入双方的互动，帮助P向A进行游说。此时，他可能会向A说："请看我的面子"，或者更直接地说："请给我个面子"。如果O的请求为A所接受，他可能感到"有面子"，同时也欠了A的人情。

仅供个人科研教学使用！

（四）"顾面子/不顾面子"

A在考虑要不要给P面子的时候，往往还必须考量彼此之间的"关系"。首先，我们要谈的是纵向内团体之间的关系。

在讲究"尊尊法则"的儒家社会里，如果占有优势地位的A给或增添P的面子，P很可能会感受到"有面子"的正面情绪；如果他不给或减损P的面子，P虽然可能体会到"没面子"的负面情绪，但通常却只能采取忍耐，不敢将负面情绪表达出来。

有时，位于较劣势地位者可能掌握有某种特殊资源，并扮演资源支配者A的角色。如果占有优势地位的P要求他，将他掌握的资源作有利于P的安排，通常A不敢不顾及P的面子，而很难拒绝P的要求。如果位于劣势地位的A胆敢损及优势地位者P的面子，则P的反应可能是"愤怒"的负面情绪，甚至是攻击行为。

在讲究人际和谐的华人社会里，有所谓"扬善于公堂，规过于暗室"的原则，不论是在上对下或下对上的关系里，一个善于"做人"的人，通常都是善于顾及他人面子的人，他会在公开场合给别人添加面子，如果他对别人有意见，他也会作私底下的沟通，尽量避免损及对方的面子。相反的，如果一个人不懂得"顾面子"的艺

术，常常不给别人面子，甚至损人面子，他便很可能被看做一个不会“做人”的人。

（五）面子与回报

除此之外，涉及面子的社会互动也可能发生在平行的横向社会关系之中。不论是在纵向的上下关系或是横向的平行关系，由于“给面子/不给面子”蕴涵有社会交换的意义，它和儒家传统中的“报之规范”有十分紧密的关联。A 给 P 面子，也可以说是 A“做人情”给 P，而且有恩于 P。P 欠了 A 的恩情，便要承担道德上的义务，将来要找机会回报。相反的，如果 A 不给 P 面子，或故意损 P 面子，P 也可能找机会报仇。在《人情与面子》一文中，我说过：华人社会中讲究的“有恩报恩，有仇报仇”，主要适用于亲密社会或运作社会中的混合性关系范畴（文崇一，1995）。混合性的关系，既不像血缘关系那样不可分割，又不像工具性关系那样可以“合则来，不合则去”。假使个人不顾人情法则而开罪他人，则双方在心理上都会陷入尴尬的境地。因此，在混合性的关系网内，交往双方平时必须互相“给面子”或照顾对方的面子，以维系彼此间的情感关系。其中一方一旦在生活上遭遇到重大困难，开口向拥有资源支配权的 A 请求帮忙，A 往往会考虑对方可能作的各种回报，给予特别的帮助。在这种情况下，受恩者便欠下 A 一份人情，必须在将来俟机回报。这时，他们之间的情感关系便发挥了工具性的作用。反过来说，如果 A 不给 P 面子，不愿意伸出援手，双方的关系便可能弄僵，甚至彼此“反目成仇”。

在传统中国社会里，一元式的政治势力渗透并主宰了各种不同的社会场域，一个人要想获得社会地位，必须向政治中枢靠拢，

仅供个人科研教学使用！

设法在政治系统中取得一定的位置。当时所谓的资源支配者 A，通常是掌握某种政治资源的人，而请托者 P 往往是资源极有限的升斗小民。他们在生活遇到困难时，通常只能以个人的身份向 A 求情，而极少有和 A 发生公开冲突的可能。传统社会中所谓“穷不与富斗，民不同官闹”，“饿死不上当，气死不告状”的说法，便是出自这样的社会背景。

现代社会则不然。在东亚社会现代化的过程中，人们从其生活世界中分化出各种不同的社会系统，结合成形形色色的社会组织，个人可能掌握的资源趋向多元化，他们可能代表自己所属的群体，用自己所掌控的资源和代表其他群体的他者进行交换。在这样的社会条件下，P 如果要请求 A 帮忙，他可能展示自己所拥有的社会关系，炫耀自己所掌控的社会资源，暗示自己将来可能给予的回报，以增加 A 接受请托的可能性。如果 P 想要获得某种资源，A 又坚决不肯帮忙，他们之间的冲突也可能演变成为群体跟群体之间的对抗。

仅供个人科研教学使用！

(六)“大家有面子/没面子”

华人发生冲突时，并没有“公平决斗”的观念，卷入冲突事件的双方很容易陷入情绪性的意气之争(Bond and Wang, 1981)。这时，他们“心理社会图”中的第三者 O 便很可能挺身介入，充当其冲突事件的调解人(Cohen, 1967; Ma, 1992)。这位调解人通常是社会地位较高的长者，当双方争执不下时，他会要求他们“看我的面子”，停止争吵。如果他们接受了他的调解，而获得一种双方都能接受的解决方案，他可能会说：“这样最好，大家都有面子。”

(七)“撕破脸/留面子”

“大家都有面子”的反面是“大家都没面子”。在前述O出面替P向A请托的场合,如果O跟P有相当亲密的情感性关系,一再请求A“看我的面子”,A最好是接受他的请托,替他“留面子”。如果A不为所动,不愿意接受他的请托,这时,O可能变成请托事件的当事人,认为A“太不给面子”。如果O因此而和A撕破脸,甚至因此而发生冲突,其最后结果很可能是“大家都没面子”。

仅供个人科研教学使用!

(八)“留面子/敷衍面子”

为了避免发生这种不愉快的后果,A虽然不愿意全盘接受P或O的请托,却往往必须做出某种程度的让步,给P或O留面子。有时,A可能并不是真正的尊敬O,也不愿意对P或O做出实质上的让步,而只是表现出某种象征性的敬意,恰好不会使对方感到不快。这便是在“敷衍面子”,其目的在于息事宁人,保持人际关系的和谐,以维持当事者的心理社会均衡。

六、结论

对于了解华人的社会行为而言,“面子”是个意义十分丰富的概念。它源自中国文化的深层结构,又随着华人社会的现代化变迁而不断展现出新的面貌。多年来,我一直致力于发展本土化的社会心理学理论,并且深信,华人社会中许多跟面子有关的概念,

都应当放置在中国文化的深层结构中来加以理解。

最近，我连续针对华人的“面子”概念写了两篇论文，《儒家关系主义与华人的脸面观》(Hwang，2002)是从心理学的角度来讨论这个问题，本文题为《华人社会中的面子与沟通行动》，则是偏向于从社会学的角度来分析这个问题。由于篇幅所限，这两篇论文都倾向于理论的分析，而较少提及实际的案例。事实上，在我们日常生活中有关“面子”的案例，可以说是多得不胜枚举。希望将来能够多收集一些相关资料，抽空写一本关于这个主题的专著。

仅供个人科研教学使用！

参考文献

1. 文崇一：《报恩与复仇：交换行为的分析》，杨国枢主编：《中国人的心理》，347—382 页，台北：桂冠图书公司，1988。

2. 金耀基：《“面”、“耻”与中国人行为之分析》，杨国枢主编：《中国人的心理》，319—345 页，台北：桂冠图书公司，1988。

3. 张德胜：《儒家伦理的秩序情结：中国思想的社会学诠释》，台北：巨流图书公司，1989。

4. 杨宜憓、黄光国：《华人的关系主义与情绪经验：台湾大学生的案例》，在“述说、记忆与历史：以‘情与文化’为核心的论述研讨会”上发表之论文，台北：“中央研究院”民族学研究所，1999。

5. Alexander, C. N. & Knight, G. W., “Situated identities and social psychological experimentation,” *Sociometry*, 34: 65—82, 1971.

6. Alexander, C. N. & Lauderdale, P., “Situated identities

and social psychological experimentation," *Sociometry*, 40: 225—233, 1977.

7. Bond, M. H. and Wang, S. H. , "Aggressive behavior in Chinese society: The problem of maintaining order and harmony," *Acta Psychologica Taiwanica* , 23: 57—73, 1981.

8. Bourdieu, P. , *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge: Cambridge University Press, in French 1971, 1977.

9. Bourdieu, P. , "The forms of capital," in J. G. Richardson(ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, 241—258,New York: Greenwood Press,1986.

10. Cheng, C. Y. , "The concept of face and its Confucian roots," *Journal of Chinese Phiosophy*, 13:329—348, 1986.

11. Cohen, J. A. , "Chinese mediation on the eve of modernization," In D. C. Buxbaum(Ed.), *Traditional and Modern Legal Institutions in Asia and Africa*, Leiden: E. J. Brill, 1967.

12. Durkheim, E. , *The Elementary Forms of Religious Life*, New York: Free Press,1912/1965.

13. Ho, D. Y. F. , "Relational orientation and methodological relationalism," *Bulletin of the Hong Kong Psychological Society*, 26—27, 81—95, 1991.

14. Hsu, F. L. K. , *Americans and Chinese: two ways of life*, N. Y. :Henry Schuman,1953.

15. Hwang, K. K. , "The deep structure of confucianism: a social psychological approach," *Asian Philosophy*, 11(3): 179—204, 2001.

16. Hwang, K. K., "Confucian Relationalism and Chinese concept of face," Lewin, K., *Resolving social conflicts: Selected theoretical papers*, New York: Harper & Row, 1948, 2002.

17. Lewin, K., *Field theory in social science: Selected theoretical papers*, New York: Harper & Row, 1951.

18. Ma, R., "The role of unofficial intermediaries in interpersonal conflicts in the Chinese culture," *Communication Quarterly*, 40: 267—278, 1992.

19. Orum, A. M., "Social constraints in the political arena: A theoretical inquiry in their form and manner," *Political Behavior*, 1(1): 31—52, 1979.

仅供个人科研教学使用！

中国政治联盟特殊关系的初步模式：台湾乡镇中的人情和关系[①]

Bruce J. Jacobs

仅供个人科研教学使用！

一、前言

中国人常强调：他们称之为“关系”的特殊情感，在其政治上扮演着重要的角色。西方的学术著作大致接受了中国人的这种观点，至少适用于中国历史上包括国民党政权在内的旧政权[②]。

---

① 本文之英文题目及原出处为“A Preliminary Model of Particularistic Ties in Chinese Political Alliances: Kan—ching and Kuan—hsi in a Rural Taiwanese Township,”*China Quarterly*,78,1979,237—273。作者 Bruce J. Jacobs 为专门研究中国政治之政治学家，曾经在台湾做过多年研究，撰此文时任教于澳洲国立大学(Australian National University)。

② 清朝时期之情况，见 Kenneth E. Folsom, *Friends, Guests and Colleagues: The Mu—Fu System in the Late Ch'ing Period*, Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1968；国民政府时代，见 Andrew J. Nathen, *Peking Politics*, 1918—1923: *Factionalism and the Failure of Constitutionalism*, Berkeley, Los Angeles and London: Unlveristy of California Press, 1976 和 Hsi—sheng Ch'i, *Warlord Politics in China*, 1916—1928, Stanford: Stanford University Press, 1976; Lloyd E. Eastman, *The Abortive Revolution: China under Nationalist Rule*, 1927—1937, Cambridge and London: Harvard University Press, 1974。

但是早期的中国共产党也使用"特殊关系"这个概念。根据张国焘对 William Whitston 所说的资料，中国共产党的士兵"之所以能够忍受 1927 年至 1930 年的挫败，个人的忠心可能是比意识形态更为重要的因素"[1]。Lawrence Sullivan 认为：20 世纪 30 年代早期，中国共产党在留俄回国学生的压力之下，如何克服其领导阶层在 20 世纪 20 年代对特殊关系的倚赖，变成一项关键性的工作。[2] Elizabeth Perry 收集的资料显示：在 20 世纪 20 年代和 40 年代，中国共产党在淮河流域村落中的农民组织是依靠特殊关系建立起来的[3]；而 Mark Selden 认为：至少在 1942 年至 1944 年"整风运动"之前，延安地区的特殊关系便已经相当重要了[4]。在山西、甘肃、宁夏省边境地带的农业区，第一个永久性的劳工交易团体，根据其领袖的说法，"几乎全是由我的亲戚组成的"[5]。G. William Skinner 认为，在"大跃进"之后，撤销公社并恢复一般自由市场的结果，强化了特殊情感关系的重要性。[6] William Parish 的研究亦证实：特殊情感关系在现代中国乡间虽然已经经过修正，但

仅供个人科研教学使用！

① William W. Whitson with Chen－hsia Huang, *The Chinese High Command, A History of Communist Military Politics*, 1927－1971, p. 50, New York: Praeger, 1973.

② Lawrence Sullivan, "'Cultural revolution' and the quest for a new leadership style in the Chinese Communist Party, 1921－1934," 本文曾于 1976 年 4 月 8 日在"现代中国研讨会"上宣读。

③ Elizabeth J. Perry, "Worshippers and warriors: white lotus influence on the Nian Rebellion," *Modern China*, Vol. 11, No. 1 (January 1976), pp. 18－20.

④ Mark Selden, *The Yenan Way in Revolutionary China*, pp. 183, 197－198 及 241D, Cambridge: Harvard University Press, 1971.

⑤ Jan Myradal, *Report from A Chinese Village*, p. 371, New York: Signet Books, 1965. 此团体组成于 1942 年。

⑥ G. William Skinner, "Marketing and social structure in rural China: Part Ⅲ," *The Journal of Asian Studies*, Vol. XXV, No. 2 (May 1965), pp. 51－65.

仍具有其重要性。①

探讨文化对政治的影响，给特殊情感关系的研究提供了一个重要的途径。对于中国人关系的了解也许可以有助于发展中国的政治理论。② 据我所知，除了两项作品曾经谈及此一问题之外③，没有其他著作曾对中国人的特殊情感关系做过实质的分析。从某种意义而言，这是可谅解的。

很幸运地，在台湾观察到的中国特殊情感关系与大陆上的这种关系有时十分类似。从观察中，我发展出一个中国特殊情感的模式。基于下列三个理由，我必须称之为"初步的模式"。第一，我们必须追问，在台湾一个小乡镇观察到的结果，是否能推论到整个中国。这个模式虽然考虑了四个方面的变项：(1)政治系统中的层级，(2)人际关系形态，(3)政治舞台的形态，(4)随时间而产生的变化；但在尚未研究其他的中国政治体系之前，此一模式不能用来推知整个中国文化。第二，虽然同事们的评论加强了我对此一模式基本效度的信心，但他们同时也指出了其中若干缺失。要弥补这些缺失，必须对中国的其他地区文化再做进一步研究。现在发表这个模式的用意只是想刺激更多的研究与讨论。最后，即使这模式可以应用于整个中国文化，我们要决定此一分析的哪些层面是属于纯中国式的，哪些是一般性质的，必须先着手做文化

---

① William L. Parish, "China — team, brigade or commune?" *Problems of Communism*, Vol. XXV, No. 2 (March — April 1976), pp. 51—65.

② 虽然 Pye 和 Solomon 的论文具有相当的启发性，我对他们使用的研究方法和结论仍然有若干保留。我认为如果找不出其他的解释，便不能建立起有关中国政治的理论。见 Lucian W. Pye, *The Spirit of Chinese Politics: A Psychocultural Study of the Authority Crisis in Political Development*, Cambridge and London: The M. I. T. Press, 1968, 及 Richard H. Solomon, *Mao's Revolution and the Chinese Political Culture*, Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press, 1971。

③ Nathan, *Peking politics*, pp. 47—58 与 Ch'i, *Warlord Politics*, pp. 36—76。

比较研究。本文的结论部分将讨论：在包括中国台湾和中国大陆在内的中华文化的大环境之下，对特殊情感关系所做的研究。然而，此处将先简单介绍我们进行实地研究的地点环境。

二、研究地点：妈祖乡[①]

仅供个人科研教学使用！

妈祖乡属于中国台湾四级行政组织中最低的一级，低于“中央”、“省”和“县”，面积 67 平方公里，乡中人口 28 000 人，分别聚集在 23 个天然村落(庄)里，以村庄的大小来分，三个最小的村落人口分布少于 250 人，三个较大的则介于 3 000～4 700 人之间。23 个天然村落联合或区分成为 18 个行政村。

妈祖乡的大部分劳力均从事农业生产，主要农作物包括：稻米、甘蔗、甘薯、瓜类和玉蜀黍。乡址位于地势平坦的肥沃平原上。妈祖地区约有 85%的土地用于生产，灌溉面积达到其中的 90%。

乡中居民绝大多数是福建籍的台湾人，只有少部分非世居的客家人，其中并无原住民。外地人在所有人口中只占 2%。所以这个研究分析的是中国福建的次文化。只有在中国其他地区做进一步研究，我们才能了解：这个分析的哪一个层面是纯福建的。为了方便于这种比较，我对本文的重要名称都列出普通话和福建话两种用法。

妈祖乡的政治领袖以地域为依据，分成两个派系：北派和南派。以关系为基础所造成的这种派系，深深渗人经济、社会和乡

---

① 妈祖是一假名，其原意为一般台湾民众所崇拜的女神。

的行政管理系统之中。

三、模式概述

人类常常基于个人利益，或因为信服某种意识形态，或对特殊的政策论题感兴趣，或基于特殊的情感关系等因素，而组成政治上的联盟。在台湾地区，乡所选举的政治领导拥有实质上的自治权，但政策却是在较乡为高的层级中形成的。由于妈祖乡政治领导的主要工作是执行政策，而不是形成政策，因此妈祖乡的政治重点是威望和“面子”（脸），而不是政治意见。① 所以妈祖乡的资料不能用来解释较高层级的政治在形成联盟时，如何整合政治意见与特殊情感关系；但它却能从复杂的因素中，将特殊情感关系在政治上的角色独立出来，以简化我们发展低层级政治模式的工作②。

在妈祖乡，只有基于“亲密”的特殊情感“关系”才能形成政治上的联盟③。决定关系之“亲密度”的变项有三：第一个变项是关系基础的存在与否。这对政治参与者而言，通常并不是太大的难题。一个人要寻找盟友，首先会向他认识而且和他有关系

---

① 见 Bruce J. Jacobs,“Local politics in rural Taiwan: a field study of Kuan－hsi, face and faction in Matsu township pp. 1－2, 31－33, 119－133,” unpulished Ph. D. dissertation, Columbia University, 1975。

② 在以下的讨论中，我将指出，以特殊关系为基础所建立的政治联盟也可能变成政见取向。

③ 本文中我之所以采用中文的“关系”（Kuan－hsi）一词，有三个主要理由：第一，我想强调有关中国特殊关系的分析，有异于一般的特殊关系；第二，中国的特殊关系，很难用其他的翻译词来表示；第三，由于两种语言之间缺乏对等性，不懂中文的人都认为，如果用英文的 relationship 或 connection，更容易混淆。

的人打交道。如果他希望和其他的人结盟，他可能会和对方直接接触，或透过中间人设法找出彼此间关系的基础，再以此为据点，发展出更亲密的关系。如果他们能找到共同的关系基础，他们的联盟便可以继续发展；如果找不到这种基础，他们便可能需要依赖中间人。

因此关系基础的存在与否便决定了关系的存在与否，然而，关系可能有“亲密”或“疏远”的不同，这种不同又随第三个变项——感情而变。这三个变项之间的关系可以描述如表1。

仅供个人科研教学使用！

表1 关系模式的图示概要

关系基础 （独变项）	感情 （中介变项）	关系价值 （依变项）
有	好	亲密
有	不好	隔阂、疏远
无	不好	不存在

关系越亲密，便越可能形成并维持其政治联盟。必须强调的是：在妈祖乡参与政治的人通常都有相当的余裕可以操纵他们的关系价值，而关系的价值也随着时间的变动而改变。在下面讨论关系的动力时，会再描述这种过程并加以分析。此处我们要先分析关系的基础。

四、关系基础的分析

亲密关系是否存在，依赖于两者之间是否存有关系基础。构成特殊感情关系的基础随文化的不同而有所差异。在中国文化（其他文化也可能如此）中，关系的基础要看两个或两个以上的人

是否拥有共同的认同对象而定。换句话说，具有关系基础的人通常都拥有某些对他们个人很重要的认同对象，例如家庭、家乡、学校或工作场所。这种认同可能是由承袭而来的，例如故乡、血缘；它也可能是共有的经验，例如在师生关系中，老师和学生都拥有对他们而言十分重要的经验认同。对拥有同学关系的学生而言，共同的认同则是自同一个学校毕业，或拥有一起受教育的经验。中文里对各种关系的名称也明白地指出这种共通性："同"字代表"一样"或"共有"，后面跟着的字是对共同事物的描述，如同乡、同学或同事。

仅供个人科研教学使用！

特殊关系基础对每个人的重要性，随着个人所重视的认同事物而有所不同。然而，在社会化的过程中却会促成某些认同形态。有四个因素会影响这些认同形态，以及关系基础的类型。第一，政治体系的层级将影响到何种特殊关系基础会扮演重要的角色。在"中央层级"，大学同学的关系可能蕴涵有很大的影响力，但在一个乡镇里，大学生人数太少，却可能使大学的同学关系变得无关紧要。同样的，亲戚关系在村庄或乡镇层级的重要性，远较它在"省"或"中央层级"来得大。第二，即使在乡镇，我们也必须考虑谁与谁之间拥有情感关系。在妈祖乡，同事关系是乡镇领袖之间的重要联系，但在领袖与选民之间这种关系便不重要。第三，政治舞台的类型对关系形态会有所影响。关系可能影响到地方政治的选举，但在科层体制中可能变得毫不重要。第四，关系基础的相对重要性可能随时间而有所改变。例如在宋朝，同事（官僚政治的同事）关系显然比同学关系重要，而在明、清两朝则恰恰相反。

下列各节将分析各类型关系基础在妈祖乡的重要性。虽然我们也可以借此推论出有关高层级关系基础的假设，不过读者必须了解：支持这些假设的资料，并不如得自妈祖乡的资料那样扎实。

(一)地缘

由地缘关系而产生关联的人，拥有共同的家乡认同。许多学者都曾讨论过：在中国的中央层级政治里，地缘关系基础的重要性[1]。在妈祖乡，地缘关系也是最重要的因素。在这个低层级的政治社会体系中，地缘关系的重要性显示，在中国的各个政治层级里，地缘关系可能都有其普遍性和重要性[2]。

除了中国人对家乡的强烈认同之外，另外几个原因也能有助于说明中国各个政治层级中地缘关系的普遍性与重要性。第一，“地缘”或“家乡”的概念是具有弹性的。地缘的意义，可以依据政治舞台的范围，从天然村庄指涉到“省”的地域性团体。在乡镇政治中认同于村庄或乡镇的人，到了“省”的层级，便可能认同于整个县[3]。地缘关系的扩张性衍生自其弹性。以地缘为基础组成的政治联盟，通常都大于以血缘、同学、同事关系为基础而组成者。

我在选举期间以访谈和观察所得的资料，都证实了地缘在妈祖乡选举中的重要性。从 1961 年起实施乡镇民代表会选举之后，

仅供个人科研教学使用！

---

① 见 Nathan, *Peping Politics*, pp. 51－52; Folsom, *Friends*, p. 19; Morton H. Fried, “China: an anthropological overview,” in John Meskill (ed.), *An Introduction to Chinese Civivlization*, pp. 373－374, Lexington, Mass, Toronto and London: D. C. Heath, 1973。何炳棣:《中国海关史论》，台北：学生书局，1966 与 Bruce J. Jacobs, “Recent leadership and political trends in Taiwan,” CQ, No. 45 (January/March 1971), pp. 136－143。

② 一般来说，在较高层级的政治上，离开家乡而住在同一行政区域的人会因地方关系而结合在一起。中文地方关系的名词“同乡”，意思就是祖籍相同的人。在妈祖，几乎所有的政治领导和选民，都住在其本乡，因此本文沿用“地方”一词。不管是居住地或是字面上的意义，“关系”一词同样是指对本乡本土的共同认同。

③ 中国人为了指称这种弹性，有时会区分“大同乡”(例如福建全省)和“小同乡”(例如，闽南地区)。

候选人大都是获得其居住村庄的选票而当选。在县议会选举中，候选人则必须倚靠本乡或本乡中的某一地区作为主要的选票来源。候选人争取选票，选民则以他们和候选人之间的家乡认同而投下他们的选票[①]。

1973 年 3 月 17 日县议员选举所发生的一个例子，足以说明地缘关系的重要性。在某一村庄里，梁和沈两人多年来一直互相对立，各自领导村庄中的一个独立派系。沈的母舅是邻村中一位重要的领袖，他们两人始终十分亲密。但在这次选举中，沈支持他母舅同村的梁竞选连任，而不支持他那一方面的候选人。沈的解释是："同村关系应当优先考虑。"

仅供个人科研教学使用！

（二）血缘关系

在妈祖乡，血缘关系在政治上的重要性仅次于地缘关系。围绕着中国血缘关系系统的是差序等级与复杂性。但是我们只要了解中国血缘关系中的宗亲和姻亲两大类即已足够[②]。

中国亲戚关系中父系家长制的特性使宗亲与姻亲两种亲戚关系在政治上产生差异。妈祖乡的政治领袖认为：候选人最可靠的支持来自同宗的亲戚，但同宗的亲戚在数目和地理范围上（通

---

① 详细的投票资料，见 Jacobs，"Local，"6、7 章。

② 这种划分系根据妈祖乡的实际情形而作，他们大多很清楚地划分父系亲属（堂亲）和姻亲关系（亲戚）。有时，我们也可以听到妈祖乡居民以亲戚来涵盖父系亲属和姻亲关系，也有些人说这种用法是正确的。但是大部分妈祖乡的受访问者认为，亲戚一词并不包括父系亲属。

常是一村)均有限制[①]。在村庄事务上,同宗的血缘关系占有重要地位,然而由于它在人数和地理上的限制,想要在更高层级的政治上获得成功的人,必须与其他类型的关系相结合。

虽然同宗的关系通常能提供给个人可靠的支持,但这种规则也有例外。Margery Wolf 所说的"成年兄弟间的脆弱关系"[②],我和 Fang-Chih Hwang Jacobs 在妈祖乡也观察到,同样的现象严重地破坏了这种支持。妈祖乡的邻乡便发生了一个兄弟冲突的极端例子。哥哥某甲决定竞选县议员。他的弟弟某乙为了打击他所憎恨的同胞兄弟,也参加了县议员竞选。结果两人都当选了!在胜利的庆祝会上,据说祖祠是用一条绳子隔开的,这样双方都不会越界去侵犯对方的产业。这种仇恨使兄弟间的感情荡然无存。当他们的父亲死后,由于双方都不能同意对方所安排的葬礼事宜,搞到后来几乎要把父亲的尸体分为两半。幸好有些聪明人出面调解并提出解决方案,才没有发生这种不孝的事情。

仅供个人科研教学使用!

姻亲关系虽然不像同宗关系那样可靠,但它却因为人数更多和地理范围广而提供了更多可供政治利用的机会。图 1 说明姻亲关系的成员为什么总比同宗关系多。图中描述的小家庭,其第一代包括一位已婚父亲和他一位已经出嫁的姐妹。父亲和他的妻子有一位已婚儿子和一位已嫁人的女儿。同宗的人包括父亲、儿子和他们的妻子。已嫁出去的姐妹虽然在名义上也是同宗,但却已经成为夫家的成员。相反的,姻亲关系则包含了:(1)父亲的姐

---

① 同姓聚居通常限于一个村庄之内。有些人种志学者也曾经报道过,宗族分支散布在邻近几个村庄中,这种异常的形式并未见诸妈祖乡;但却有一种例外,某一村中的秦姓宗族和邻近某一秦姓为主的单姓村有相同的祖先,但他们并未因此而在联姻、政治、社会或宗教上有所关联。

② Margery Wolf,"Child training and the Chinese family,"在 Maurice Freedman 所编 *Family and Kinship in Chinese Society*, pp. 53-54, 61, Stanford University Press, 1970。

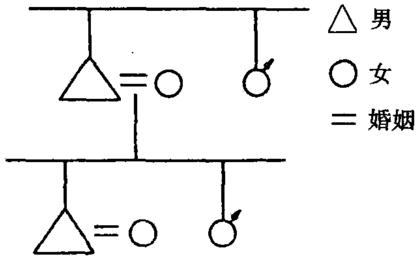


图 1　血亲与姻亲之人数

仅供个人科研教学使用!

妹的丈夫的家庭(同宗和姻亲)，(2)母亲的娘家，(3)儿子的妻子的家庭，(4)女儿的丈夫的家庭。姻亲分布在许多村落并不是偶然之事，妈祖乡居民要想努力发展一种广布而可靠的关系网络，姻亲便成为一种最佳的渠道[1]。

总之，在妈祖乡的政治上，亲戚关系扮演着重要的角色。在村庄的层级上，宗亲关系十分重要，尤其是在一村之中只有少数几个大姓的情况下，更是如此。在许多村结合的乡之层级，以及一个村庄之内，姻亲都扮有重要角色。当然，个人还可以在更高的层级上建立姻亲关系的联盟。在妈祖乡所隶属的县中，有三个重要的政治家族，每一个家族与另外两者都存有姻亲关系，这三个家族都产生杰出的县级政治领袖：(1)县议会长(1954—1958)，(2)某县议会议长(1961—1968)日后成为县长(1968—1973)，(3)县长(1973—1976)。然而，一个人的亲戚关系毕竟有其生物上的限制，要在更高层级的政治生涯获得成功，不能只靠血亲关系，还

---

① 在妈祖乡对 2 759 名已婚者所做的抽样调查，其详细分析资料，见 Jacobs，"Cultural"，pp. 86—88 及 96—97。小龙村的居民也偏好这种分布广泛的姻亲关系。见 Bernard Gallin，*Hsin Hsing*，*Taiwan*：*A Chinese Village in Change*，pp. 149—151，Berkeley and Los Angeles：University of California Press，1966。

必须再运用其他的关系。

(三)同事

在妈祖乡的政治领袖间,曾经在乡公所、农会或糖厂一起工作互相熟识的同事关系,具有重要的意义。工作占用了个人清醒时的大部分时间,由于同事们曾经一同工作并且追求相同的目标,他们常会发现彼此之间对工作场所有共同的认同。妈祖乡北派的形成,曾经在糖厂工作而发展出来的同事关系便扮演了重要的角色。

仅供个人科研教学使用!

政府组织中的同事关系大都是在诸如乡镇公所的同一工作单位中的主管级人员间发展而成的。妈祖乡乡长和建设科长间的亲密关系,便是从他们两人在建设科做同事时开始建立的。

虽然同事关系在妈祖乡的领袖之间有其重要性,但它在妈祖乡的领袖和选民之间却没有什么重要性。妈祖乡各机关有限的职位显然限制了同事关系的扩展。然而,我们可以推测:在官僚们竞相争取物质及政治目标的"中央层级"政治中,同事关系必然十分重要。

(四)同学

同学关系的重要性具有深厚的历史渊源。在拥有学位即握有政治权力的帝制中国,一同读书并通过科举考试的同学所发展出的关系,具有广泛的含义。最早研究中国民族志的学者之一Matthew Ricci 曾经描述他在400年前所观察到的同学关系:

> 同一年通过考试的学生之间确实会产生一种令人羡慕的关系，他们为了获得更高学位而经常相聚，并且终其一生都会如兄弟般地彼此尊敬。他们之间同气相求、互相关怀，并用各种可能的方法帮助对方及对方的亲戚。[①]

1905年科举制度废除之后，由于大学教育在中国的发展以及出国留学风气的盛行，产生重要关系的来源，也由帝制时期单一的考试制度转变为多元的学位授予制度。结果同学关系更为扩散，它对中国政治的影响也随之发生变化。

今日台湾的同学关系应当区分成两类：即字面上的同学关系及校友关系。校友会经常在其成员竞选公职时扮演关键角色。在1972年12月23日以县市为选区的"省"议员选举中，就有一位候选人从其选区内的农校校友（包括妈祖乡农会总干事及妈祖乡公所秘书）得到强力支持。当然，一般所谓的同学关系（即在同一教室内一起上课的同学）是比较亲近的，不过其范围却不如校友关系广泛。

个人所受的教育越高，学历对他的身份认同也愈重要。换言之，大学的同学关系较中、小学的同学关系重要。在中国帝制时代以及台湾当前的政治体系中，高阶层的政府官员通常教育背景也比较高，因此，同学关系在高阶层官员间的影响力似乎也较它在低阶层官员间重要。如果同学中的一方继续接受更高的教育，原有的同学关系便会失掉它的某些效力。因此，中学同学间，如果有人继续念大学，其他未继续升学者，彼此之间的同学关系便

---

① Matthew Ricci, *China in the Sixteenth Century: The Journals of Matthew Ricci, 1583—1610*, transl. by Louis J. Gallagher, p. 70, New York: Random House, 1953.

可能变得比较亲密。

同学关系在高阶层政治中比较重要，并非意味着同学关系在妈祖乡中未占有一席之地，不过其重要性却远不如地缘、亲戚及同事关系。由于日本人严格限制台湾人受教育的机会，大部分受教育的妈祖乡领袖在日本统治时期(1945 年以前)只受过六年或八年的教育。许多 40 岁以下的年轻领袖，在 1945 年台湾光复后，继续完成初中甚或高中教育。但是妈祖乡的大专毕业生却很少返乡定居。

在村庄里，同学关系有助于某些年轻的村民领袖获得少许选票，但是和借由其他关系所得到的选票相比较，这种票源便显得微不足道。有些乡代表也承认：在跨越数个村庄的乡代表选举中，同学关系曾使他们在原居地之外的村庄中获得一些选票。由此可见，同学关系在妈祖乡的政治上的确占有一席之地，不过它却不如政府高阶层中的同学关系重要。

(五)结拜兄弟

包括政治领袖在内的许多妈祖乡民都有结拜兄弟。然而结拜兄弟的关系在妈祖乡的政治联盟的建立上似乎不具重要性。它本身不是一种重要关系，但它却象征结拜双方希望加强他们之间原有的关系。通常只有在讨论背叛问题时(在我直接询问时)，受访人才会提及结拜兄弟的关系。由此可见，就政治目的而言，结拜兄弟的亲密度并未超过作为产生结拜兄弟之基础的关系。

(六)姓氏

在妈祖乡的政治中同姓关系也同样不重要。最明显的迹象是，该乡南部的四个村庄中苏姓占了人口的大部分。然而，这些姓苏的人至少分成六个非血缘的宗族，其祖先分别来自大陆的不同地方。其中有一个苏姓宗族分布在三个村庄中，第四个村庄则包含其他三个苏姓宗族。在第四个村庄里还有另外一个重要的刘姓宗族。

仅供个人科研教学使用！

第四个村庄里的四个宗族基于地缘关系而彼此合作无间。每个苏姓宗族与刘姓宗族之间关系的亲密度，与各个苏姓宗族彼此间关系的亲密度毫无二致。除了地缘关系之外，没有其他的特别关系能够凝聚村庄中这些没有血缘关系的苏姓人家。同时，也没有什么特殊关系能够凝聚不同村庄中的各个苏姓宗族。村庄之间的政治联盟主要是以地缘关系为基础，其次是姻亲、同事以及同学关系。

这种发现令我感到惊讶，不过它却不难解释。台湾大部分地区(包括妈祖乡)过半数人口的姓氏都属于最常见的10个姓氏之一[①]。相同姓氏的广泛分布使得没有任何关系的两个同姓者不会产生特殊的感觉。[②] 因此妈祖乡的人也不会以同姓关系为基础来发展政治组织。

---

① Chen shao—hsing and Morton H. Fried, "The Distribution of Family Names in Taiwan," Vol. Ⅱ, *The Maps*, p. 44, Jointly Published by the Department of Sociology, College of Law, National Taiwan University and the Department of Anthropology and East Asian Institute, Columbia University, 1970.

② 姓氏相当罕见的两个同姓者，即使没有任何关系，也会感到彼此之间存有一种特殊关系。不过，由于姓氏相当罕见，利用这种同姓关系所获得的政治支持也十分有限。

然而，我们可以假设：在都市地区及政治系统的较高阶层中，同姓关系可能有其重要性。Fried 以血缘作为区分宗族与氏族的基础："以业经证实之血统为基础的血缘团体，我称之为宗族；以设定之血缘为基础的团体，我则称之为氏族。"[1]

依据台湾及中国帝制时代的资料可以看出[2]：氏族主要是都市中的现象，而宗族主要存在于乡下地区。因此，我假设，同姓关系在都市地区才具有政治上的实用性。Fried 对台北氏族的研究显示出这个假设具有某种效度。[3] 但台北人口中大量的难民可能使 Fried 的发现不具代表性。鹿港是个较小规模的市镇，也是最早期许多移民的目的地，DeGlopper 在有关鹿港社会史的文献中提到：19 世纪时的鹿港人曾经组织非血统的同姓团体以从事械斗[4]。然而，同姓在今天的鹿港仅具少许重要性[5]。要验证"同姓关系在都市情境中较具影响力"的假设，则有待进一步的研究。

仅供个人科研教学使用！

在缺乏其他更有用的关系基础时，在高阶层间或在较高与较低阶层的交往上，同姓关系也可能扮演某种角色。有一位乡里的

---

① Morton H. Fried, "Clans and lineages: how to tell them apart and why with special reference to Chinese society," *Bulletin of the Institute of Ethnology*, Academia Sinica, No. 29(Spring 1970), p. 27.

② 例如，Morton H. Fried, "Some political aspects of clanship in a modern Chinese city," in Marc J. Swartz, Victor W. Turner and Arthur Tuden(eds.), *Political Anthropology*, pp. 292—93, Chicago: Aldine Publishing Company, 1966; Hugh D. R. Baker, "Extended kinship in the traditional city," in G. William Skinner(ed.), *The City in Late Inderial China*, pp. 504—505, Stanford: Stanford University Press, 1977。

③ Fried, "Some political aspects".

④ Donald R. DeGlopper, "Social structure in a nineteenth century Taiwanese port city," in Skinner(ed.), *The City in Late Imperial China*, pp. 638—642; Donald R. DeGlopper, "City on the sands: social structure in a nineteenth century Chinese city", pp. 190—211, unpublished Ph. D. Thesis, Cornell University, 1973、

⑤ Donald R. DeGlopper, "Doing business in Lukang," in W, E. Willmott(ed.), *Economic Organization in Chinese Society*, p. 302, Stanford University Press, 1972.

领袖提到：他可以利用宗亲跟一位和他毫无关系的高级官员打交道。有些选民也表示：在高层次的选举中，如果候选人和他们的地区都没有任何关系，他们可能投票给同姓的候选人。在妈祖乡1977年11月19日的选举中，由同姓关系延伸出来的宗亲也扮演了某种角色。当时妈祖乡有位领袖之所以支持某一“省”议员候选人，就是因为他自己的哥哥与那位候选人的叔公都是同一个宗亲会的理监事。

仅供个人科研教学使用！

(七)师生关系

师生关系对妈祖乡的政治并不具重要性。坚强的师生关系当然必须在学生和老师有长期而且亲近的接触后才能发展出来。由于妈祖乡没有高中、大专或研究所，这种学术性的关系自然很难发展出来。在本乡中发展出来的师生关系大多和技术有关，例如烹饪及武术之类。台湾人称这些老师为“师父”，意思是“学习上的父亲”。一同学习的学生称为“师兄弟”，意思是“学习上的兄弟”。这种拟似血统关系的用语显示出这类关系对个人的重要性。不过，根据我的了解，这种师生关系在妈祖乡并没有政治上的影响力。因此，在1973年3月17日的选举中，国民党提名一位老师出来竞选县议员，这位老师想利用她的师生关系来争取选票，却完全失败了。因为她的许多年纪较大的学生已经移居到都市去，而留下来的学生年纪又太小，还不能影响他们的父母。

截至目前，我们已经讨论过七种基本关系——地缘、亲属、同事、同学、结拜兄弟、同姓及师生关系，有些关系和妈祖乡的政治虽然没有太大关联，不过它们都属于关系的基本类型。我在田野调查中还发现另外两类关系——经济关系及“公共”关系。这两

类是否为真正的关系基础，尚有待进一步研究，不过我将在此介绍它们。

(八)经济关系

人们常常运用关系来达成经济上的目的。妈祖乡的政治领袖在讨论关系运作时，也经常引用商业上的例子。这些例子大都显示，某种关系基础是建立稳定商业关系的先决条件[1]。

仅供个人科研教学使用！

倘若我们倒过来问：经济上的关系在政治上是否有用？从妈祖乡获得的证据并不能提供明确的答案。在政坛上活跃的商人认为："一起做生意的人会彼此支持。"村庄里有位商店店主便支持其他乡的一位党提名候选人竞选"省"议员，因为那位候选人批售货物给这位店主。有位乡议员说，他之所以能够从别的村庄获得选票，是因为他在那儿做生意。不过，妈祖乡大部分的商业规模都很小。出来竞选公职的少数商人认为，他们的顾客不会是支持他们的基础（当然，如果顾客是他们的亲友或同村人则另当别论）。有位零售商相信，他之所以得到支持，是因为他替别人的农会做贷款保证人。不过，另外一个人认为，替人做保并不一定能争取到选票。

将来对于以经济为基础之关系的研究必须进一步探讨两项问题。第一，在商业化与工业化程度较妈祖乡为高的地区，以经济为基础的关系是否更为重要？第二，以经济为基础的关系其实不是一种特殊关系，而是人们为了经济上的理由而加以运用，使

---

① 关于这一点请见 DeGlopper 在"Doing"一书中 301—305 页的精彩分析，以及他在 301 页引用的资料。

得这种关系更加亲近而已①。

(九)公共关系

妈祖乡的台湾籍政治领导和“政府”机关派到当地的少数“外省”官员之间，并没有任何关系基础②。为了弥补这种隔阂，当地及外来领袖建立了一种“公共关系”。和社区中的其他关系相比较，公共关系则仅存在于官场的业务范围之内。公共关系和同事关系的不同之处，乃是公共关系可以把服务于不同机关中的人联结起来。妈祖乡中最重要的公共关系存在于乡公所、农会、乡议会的领导人和党部、警察局以及学校的领导人之间③。当然，如果乡公所和农会的领导人之间存有其他关系，他们之间便不必再发展公共关系。④

公共关系使互相依存的不同机关得以统合协调。像其他的关系一样，这项关系也是彼此互惠的。在乡下，乡长可能设法为乡公所编列预算，购置一辆摩托车供党部书记使用，甚至还会帮党部办公室争取维持费。⑤

---

① 以下有关“关系动力历程”的讨论将可看出，“利用”有助于使“关系”更为亲近。

② 同姓关系可能是例外。但是，如上所述，以同姓为基础的关系在妈祖乡并不重要。

③ 在妈祖，虽然有些学校的校长、专任党工以及警察是台湾人，但是党书记、警察局长及一些学校校长都是“外省”人。该乡的党委会包含妈祖本地的政治领袖，例如乡公所、农会以及乡民代表的领导者。

④ 执政党刻意地要将专业党工干部派到和他们没有渊源的地区。正如帝制时期中国的“规避政策”一样，党工干部通常不会被派到自己的家乡服务。另外一项和帝制时期颇为类似的政策是周期性的轮调。这两个政党的党工调派政策都是为了防止党工干部和地方上的领袖发展出亲密的关系，这样才能使干部效忠党组织而不会和地方勾结(帝制中国任命官员的政策也具有同样的目的)。

⑤ 因此，公共关系的现象很像苏俄政治中的“家族圈”或“家族群”。

党部书记为了回报，也可能帮乡长争取某项提名或任命，或运用他的影响力，替该乡争取某些特殊的建设计划。

在妈祖乡，公共关系似乎缺乏强有力的感情内涵。因此它对一般政治组织的用处，不如上述几种较为特殊的关系。然而，发展公共关系的需要显示出关系在中国政治中的重要性。至于公共关系是不是一项新型的关系基础，则有待进一步研究[1]。

仅供个人科研教学使用

(十)关系类型的比较

将上述关系类型和在不同时期根据不同资料来源所发展出来的另外两套关系类型互作比较之后，我对这套关系类型的适用性更具信心。本文所述的妈祖乡关系类型，是1971年至1973年间我在台湾乡下作田野研究时发展出来的。Nathan 和 Ch'i 的类型则是根据清朝末年及民国初年描述"省及中央层次"之关系基础的文献记录所作的研究[2]。然而，这三种类型在研究时间、层次及方法上尽管有这些差异，它们仍然几乎完全相同(见表2)。如果将 Nathan 和我认为不是真正关系基础的项目剔除，则这三种类型便只有两项差异。第一，Nathan 和 Ch'i 将同姓关系略而不谈。上文提过这项关系在妈祖乡也没什么重要性。第二，Nathan 的类型涵盖了上一代家族间的情谊，我和 Ch'i 却未将之考虑在内。

---

① 在日本占领时代(1895—1945年)，台湾的"公共关系"一词具有另外一种意义。根据受访者的说法，它是指在公共事务上活跃的一种意愿，例如愿意担任村长，愿意帮助穷人，或愿意捐地给学校或公墓等。

② Nathan, *Peking Politics*, pp. 50—55; Ch'i, *Warlord Politics*, p. 68.

表 2 三套关系类型的比较

a	b	c
妈祖，1970 北京	1910—1920	军阀派系，1910—1920
地缘	地缘	同县籍或市籍(9)
		同省籍(11)
亲戚：父系亲属	宗族	父子(1)
		兄弟(2)
		族人(5)
姻亲	姻亲	姻亲(6)
同事	官僚机构的上司—下属	上司—下属(8)
	官僚机构的同事	同事(10)
同学	同学	同学(12)，同班同学的排名会稍微高些
结拜兄弟	结拜兄弟	结拜兄弟(7)
同姓	————	—————
师生	师生	师生(3)
———	上一代的家族情谊（置疑的关系基础）	—————
经济上的	————	————
公共(类似同事)	—————	—————
————	师徒(类似师生)	————
————	赞助者	赞助者—被赞助者(4)

仅供个人科研教学使用！

注：a. 依据各关系在妈祖乡政治上大概的重要性排列。

b. Nathan，北京政治，pp. 50—55。

c. Ch'i，军阀政治。p. 68. 括弧内的数字表示 Ch'i 依据各关系基础在军阀派系中大概的相对重要性所做的排名(数字越小越重要)。

将各种关系基础在妈祖乡及军阀派系间的相对重要性加以比较后，显示出两项重要的差异(Nathan 未将其关系依据重要性加以排列)。在妈祖乡很重要的地缘关系，在军阀派系中却并不重要。师生关系在军阀派系中很重要，但在妈祖乡当前的政治中却只有少许的重要性。结拜兄弟关系在军阀派系中似乎也比在妈祖乡政治上重要。不幸的是，在 Ch'i 的类型当中，在不同层次、人物联结及活动范围内，上述有关各种关系之相对重要性的假设，既无法得到支持也不能受到否定(假设必须正式陈述后才能

加以验证)。

唯有进一步的研究才能看出:在比较稳定而且由文人治理的省级和中央级的政治上,Ch'i 所做关系相对重要性的排列,是否会发生改变。

(十一)友谊

仅供个人科研教学使用!

Nathan 将上一代的家族情谊纳入关系类型中,引发了一个关于友谊的重要问题。以往学者对中国社会中的友谊问题一向有不同看法。有些学者几乎否定它的存在,例如,Steven 称友谊为"正式化的不拘形式",而 Solomon 指出接受他访问的人同意,在中国社会中很难建立亲密的友谊[①]。Steven 及 Solomon 发现的这种缺乏友谊的现象,可能是由于接受他们访问的人大都是难民之故。在中国做过实际田野调查,必然会发现友谊的存在。例如,Fried 发现:在祝县社会的各个阶层中友谊很清楚地存在;他对一个大陆社区的早期研究中,一再提到这种现象[②]。Pasternak 及 Diamond 发现:在他们做研究的台湾村庄中,友谊非常普遍。[③]

---

① Leon Stover, *The Cultural Ecology of Chinese Cilivization: Peasants and Elites in the Last of the Agrarian States*, p. 261, New York: New Amercian Library, 1974;及 Solomon, *Mao's Revolution*, pp. 124—125.

② Morton H. Fried, *Fabric of Chinese Society: A Study of the Social Life of a Chinese County Seat*, p. 226, New York: Praeger, 1953, reprinted New York: Octagon Books, 1969.

③ Burton Pasternak, *Knskip and Community in Two Chinese Village*, pp. 65—66, 72 and 105—110, Stanford: Stanford University Press, 1972, Norma Diamond, *K'un Shen: A Taiwan Village*, pp. 75—76, New York: Holt, Rinehart and Winston, 1969, and Margery Wolf, *Whmen and the Family in Rural Taiwan*, pp. 42—52, 75 and 146—147, Stanford: Stanford University Press, 1972.

Wolf 更强调：台湾乡下，妇女间友谊的重要性。

在存有许多种友谊的妈祖乡，友谊通常是持续社会交往的结果。然而，这种交往却有其特殊性，因为：(1)“朋友”一词并不适用于父系亲属及姻亲；(2)朋友几乎清一色是同一社会阶层的人士；(3)朋友通常性别相同，年龄相近；(4)朋友通常具有类似的倾向与价值观。妈祖乡中的友谊大都是在学校、服役时在军队的工作中，或村民晚上空闲之际在店铺里或某人家里与人闲聊时发展出来的。当地居民将友谊大致分为两类，大部分友谊是平常的交情，如果朋友之一离开，这种友谊也会随之中断。好朋友比较持久，而且有感情的维系。非常亲密的朋友则可能变成结拜兄弟或姊妹。

虽然在妈祖乡经常可以听到“朋友关系”一词，其实朋友并不是真正的关系基础。反倒像同学、同事或同村之类的关系基础才是建立友谊的先决条件。朋友是年纪、社会、地位及兴趣相似的人，借由一种非血缘性的关系联系在一起，并共度闲暇时光的一群人。政治上的同盟者可能是朋友，妈祖乡也有许多这种例子，但结盟的基础是亲近的关系而不是亲密的友谊。无论如何，我们应注意的是：友谊可以因为增进亲密关系所需要的感情，以及发展及维持亲近关系所需要的社会交往，而使某一种关系更为亲近。

五、关系基础类型的含义

田野研究及关系基础的类型显示：关于关系还有两点值得注意的重要之事。首先，关系既可作为双人活动的基础，又可作为

群体活动的基础。其次，在形成以关系为基础的政治联盟时，意识形态或政见虽然很少扮演重要角色，但这种政治联盟却可能涉入以政治问题为主的冲突中。

(一)群体与双人关系

仅供个人科研教学使用！

政治科学中，“主—从”模式给予学者某些重要的洞见。Nathan，Lerman 及 Thaxton 等人曾经利用这种模式来帮助我们了解中国政治[①]。乍看之下，关系很像“主—从”的联结，但这两种模式却有一点非常明显的不同。

在“主—从”模式中，所有关系均以双人为分析单位。然而，妈祖乡以关系为基础的政治联盟通常包含了团体。例如：出身自同一村庄的五个人可能结合在一起以达到某些政治目的。他们是以地缘关系为基础组织而成，当然彼此之间也有同样的地缘关系。然而，如果说这些人是以地缘关系为基础组成十对双人小组来达成其政治目的，则不能正确地描述妈祖乡的政治。他们是以同村庄的关系为基础将自己组成一个五人群体，而不是十对双人小组。

如果我们检视 George Foster 原先提出的“双人契约”[②]，我们

---

① Nathan, *Peking Politics* pp. 29—32, Arthur J. Lerman, "National elite and local politician in Taiwan," *Amercian Political Science Review* Vol. IXXI, No. 4 (December 1977), pp. 1406—1422, and Ralph Thaxton, "Tenants in revolution: the tenacity of traditional morality," *Modern China*, Vol. 1, No. 3(July 1975), pp. 323—358.

② George M. Foster, "The dyadic contract: a model for the social structure of a Mexican peasant village," in Jack M. Potter, May N. Diaz, and George M. Foster(eds.), *Peasant Society: A Reader*, pp. 213—230, Boston: Little, Brown and Company, 1967，根据 Foster 的观点，“主从”契约是一种阶层式的双边契约；“同事”契约是一种平行式的双边契约(p. 216)。

可以很清楚地看出:大多数有关"主—从"模式的文献在妈祖乡都不适用(我们相信,在中国大多数地区亦是如此)。Foster 反复强调"双人契约""结合了双人——而非群体"[①]。他所持的理由是:在他据以提出"双人契约"的墨西哥 Tzintzuntzan 村中,"并没有自发而活跃的社团或机构,其中成员对两个或两个以上的人有同样或类似的义务"[②]。

相反的,在我们所说的类型中的每一种关系基础(师生关系可能除外)都可能引发团体认同。中国人倾向于以关系为基础而组成社团,例如:同乡会、同学会、校友会、同业公会、贸易协会及宗亲会等。我相信,这些以关系为基础的社团是某些中国人用以达到其政治目标的一种组织形式。然而建立正式社团并不是团体认同感的必要条件;纵使没有成立正式社团,一个妈祖乡民仍然具有村人、宗亲、同学、校友或同事的身份。

仅供个人科研教学使用!

此处对团体活动的强调当然并非意味着所有的关系都结合两个以上的人。双人关系是中国政治的一个重要元素,而关系确实是中国政治中团体活动的基础。例如:在妈祖乡,南、北两派由五个到六个人集体领导,任何一个人都不能被称为主要领袖[③]。

(二)关系联盟及以政见为基础的政治

以关系为基础而不以强调意识形态或政策偏好所形成的政治联盟,倾向于比较关心精英分子的选择,而忽略政见的争论。不过,在两种情况之下,以关系为基础的政治联盟也会变成政见

① 同前页注②,p. 215。

② 同上。

③ Jacobs,"Local",pp. 143—144。

取向。第一种情况是政见影响到关系基础本身。例如：同一宗族的人可能因为一个新祠堂的地点而联合起来反对其他村人，村民们可能合力争取铺设某一条道路，校友们可能反对关闭他们的母校，乡公所的督导人员也可能一起努力争取某种试验性计划的用地。在诸如此类的情况中，关系在何处停止发生作用，而使政见开始成为政治组织的基础？在妈祖乡，关系基础使政治结盟成为可能，不过这些例子也很明显包含了政见在内。

在第二种情况里，人们所认同并据以建立关系的共同经验，也可能造成具体的后果。台湾最高层的许多“改革论者”曾经在同一学校就读。他们对其求学经验的认同，似乎有助于他们组织并进行共同的政治活动。当然，共同经验本身，他们的大学教育，对其“改革”观点的发展也可能扮演了重要的角色。

找到一种共同的关系基础不过是在两个或两个以上的人之间建立关系而已。要使它在政治上有用，必须先设法使疏远的关系变得亲密并加以维系。现在我们可以开始叙述并分析这些关系的动力过程。

六、关系动力

初步的模式包含了三个变项。独变项为关系基础的存在与否，决定两人之间是否存有某种关系，其本质为名目变项。如果关系存在的话，关系的价值，即其“疏远”或“亲密”程度，仍然取决于一个中介变项，即情感因素。作为中介变项的感情以及独变项的关系价值都是次序变项。换句话说，在各种关系中，感情的品

仅供个人科研教学使用！

质以及关系的价值都是可比较、可排列，而且可衡量的[①]。根据妈祖乡居民的看法，任何一个局外人只要观察那些有感情或有关系者之间的社会互动，都可以看出其间感情的相对好坏或是关系的相对亲疏。社会科学家也可以自己观察或询问他人意见；如果一个社会科学家能够判断某些关系中相对的“感情好坏”或“关系亲疏”，则他可以预测谁最可能与谁组成政治联盟。这种预测的能力当然意味着它可能进一步发展成为理论。然而，我们必须记住：感情和关系变项的价值并非静止不变的，由于它们是人与人之间的联盟，其价值也会随时间而改变。感情的“发生”和“亲近”关系的产生取决于两个动态历程：(1)社会互动，(2)利用与帮助。我们在定义感情变项并加以描述之后，将进一步分析这些历程。

“感情”是一种中国的概念，在英语中没有同义词，也无法适当地翻译出来。与其使用一些不恰当的译法，诸如情操、感觉和情绪等等，倒不如简单地说感情就是关系的“情感成分”[②]，然后透过描述来定义这个概念。

对感情的古典分析最早见诸 1949 年之前 Fried 在中国大陆祝县(Ch'u hsien)的研究[③]。根据 Fried 的看法，感情是一种“关系的品质”[④]，虽然这个名词经常用于社会地位相同的朋友以及远亲之间，它也可以将没有亲戚关系而又属于不同社会阶层的人联

仅供个人科研教学使用！

---

① “绝对而孤立的测量是毫无意义的。在任何的测量中，如果看不到明显的比较，则必然存有隐含性的比较。‘绝对’的测量是一种凭空捏造的概念，通常不过是率意妄言而已。……”引自 Eugene J. Webb, Donald T. Campbell, Richard D. Schwartz, Lee Sechrest, *Unobtrusive Measures: Nonreactive Research in the Social Sciences*, p, 5, Chicago: Rand McNally & Company, 1966。

② DeGlopper, “Doing”, p. 318。

③ Fried, Fabric。

④ 同书 p. 103。

系在一起[1]。感情与友情的差别在于它"包含了更多特殊的共同利益、更少的温情、更正式的接触,一种经过认可的相互利用"[2]。感情、温情、强度上有所不同,而且经常随时间而增进。它可以被描述为"好"、"不坏"、"不好"或"缺乏"[3]。

在妈祖乡,感情这个名词的使用比在祝县还要广。像在祝县所称的感情一样,在妈祖乡,感情也可以将没有亲戚关系而又来自不同社会阶层的人们联系在一起。但在妈祖乡,感情主要是用来描述父系亲属、姻亲、社会地位相同的非亲属,以及年纪相若的非亲属之间的情感成分。因此感情在妈祖乡的用法和它在鹿港的用法大致相同。[4]

感情可能产生于两类不同的阶层式关系之间,在不同社会地位之间和在不同年龄之间[5]。在1950年早期,田地重划以前的妈祖乡,地主与佃农之间都普遍存有感情。自从政府规定了田租比率以后,地主与佃农之间感情关系的重要性已经大不如前。但是地主和佃农仍然能够描述出从前地主与佃农之间的感情:佃农努力工作,照顾田地,以求取好收成,地主用以交换的是"不斤斤计较"而索取较双方约定为少的租金。在商订新的租约时,地主甚至可能设定一个比标准行情还低的租金。如果在地主和佃农之间,或者在诸如工厂老板和员工之类的其他社会阶层之间存有感

---

① 同书 p.103,227。

② 同书 p.226。

③ Fried, Fabric. 103—104。

④ 在鹿港,"感情"一词指的是各种人际关系中的情感性成分,引自 DeGlopper,"Doing",p.318,在小龙村,"感情"则只发生于父系及姻亲关系之间,这种关系大都是有阶层性的。见 Gallin,Hsin Hsing, p.171。

⑤ 很多妈祖乡的受访者提到,"感情"一词也可用来描述男女之间的爱情。他们所谓的"感情"与我们这里所谓的感情意义不同。

情，那么双方便不会发生争执了。

在年龄不同而具有感情的阶层关系中，妈祖乡居民的特色是年轻人尊敬年长者，而年长者则以一种保护的方式照顾年轻人[①]。在官僚情境中，是年长者信任年轻人。

由于中国的亲属称谓将人们依辈分及年龄加以排列，在现实中，亲属之间不可能有真正平常的关系。然而，在非亲属之间，平行关系却像前面提到的朋友一样普遍。并非所有的朋友之间都有感情，但在妈祖乡所有亲密的好朋友似乎都存有感情。

仅供个人科研教学使用！

虽然 Fried 以双人关系来分析感情[②]，妈祖乡有些受访者却提及团体的感情。如果“大家”一起愉快工作，他们就会有感情。1976 年我再度访问妈祖乡时，村民们的感情又因为大家合作建造一座新的寺庙而增进了许多[③]。感情的“联结”也结合了两个以上的派系。如果甲和乙感情很好，甲和丙感情也很好，那么乙和丙便可能产生感情。例如，若甲和他的母舅丙感情很好，而甲和乙是亲密朋友，则乙可能和丙有很好的感情，甚至可能用甲所使用的称谓来称呼丙。双人之间的感情概念亦可适用于团体之上，此一事实强化了前面的分析：以关系为基础的政治联盟通常包含了团体。

像在祝县一样，在妈祖乡感情也沿着一个“好坏”的向度而变化——好、不好或缺乏[④]。关系的价值则被描述为“亲密”或“疏远”。描述这些变项的形容词很少，但这并不意味着这些变项的

① 这一类的名词有许多，例如：疼、爱护及仁慈等。

② Fried，Fabric，p. 103。

③ DeGlopper 提到另一种团体的“感情”，即家庭，“Doing”，p. 318。

④ 有一些妈祖乡的受访者说，“感情”也可能是“坏的”，但大部分妈祖居民对这种用法却不敢确定或者干脆加以否认。而大部分妈祖居民都说“感情”可能变坏。

变化不能被精确地测量出来。价值的数目和被用以比较的关系数目相同。当我们检视“社会互动”和“利用与帮助”两种动力历程时，这种大幅度变异的原因便会变得很明显。

（一）社会互动

感情只能发生在“社会互动”（中文称为“社会往来”）之后，尤其最可能发生在人们一起工作、合作，而且彼此友好的时候。因此欲使关系变得更亲近，必须增加社会互动。妈祖乡各界领袖使用的策略都有明显的相似之处。例如：如果一位镇上的领袖想加强他和某一位村庄领袖之间的关系，前者便可能使用诸如邀请对方来参加其家族婚礼或其家乡庆典宴会等等的方法来增加彼此之间的社会互动。如果村庄领袖家中有结婚喜事，镇上的领袖必定会致送结婚礼物，通常是一个装钱的“红包”，另外，他可能再送一幅署名的喜幛，村庄领袖可以悬挂在他的大厅墙上供客人观赏。如果镇上领袖接受邀请参加村庄领袖家中的宴会，则他势必要出席以增加对方的声望或“面子”。只要社会互动持续不断，镇上领袖和村庄领袖之间便会发生感情，而且越来越好。然后镇上的领袖便能期望村庄领袖在选举中支持他（除非村庄领袖和镇上的其他派系有更亲密的关系），而村庄领袖也可以期望在乡镇层级的政治中得到镇上领袖的支持（除非在此以前他已经有更亲密的对抗关系）。这个例子并不意味着只有地位较高者才会有人有目的地接近他，和他发展关系。譬如商人也可能借由送礼或请喝酒的方式，试图和农会职员发展亲密关系，以争取农会的契约。一般的规则是，一个人的地位愈高，别人愈可能企图和他发展亲密关系。

仅供人大科研教学使用！

社会互动不仅对亲密关系的发展有重要性,对亲密关系的维持也十分重要。一旦缺乏社会互动,关系便会随之减弱并且变得疏远。换言之,时间和财力会造成实际上的阻碍,限制个人可能发展并维持的亲密关系之数目。时间是最重要的限制。一个人只能参加有限的婚礼或宴会,或只能拜访有限的人。即使是对妈祖乡的富人而言,"红包"以及大宴宾客的花费都是社会互动的一种限制。但是在亲密关系的发展和维持上,金钱并不如时间重要。没有金钱的开销,亲密关系还可能发展。但不在社会互动上花费时间,便不可能发展出亲密关系。所以,一个人必须选择发展亲密关系的对象。他要考虑谁能够帮助他达到目标,当然他也要考虑,对方是否会视彼此之间的共通性为一项十分重要的关系基础,并以此为基础建立亲密关系。

维持社会互动的技术之一,是在关系中加入其他的基础。Bar—bara Ward 曾经说过:中国人喜欢"复合性而非单一性的关系"①。在妈祖乡,镇长和建设科长之间的亲密关系奠基于前者在后者手下工作时发展出来的同事关系。他们希望强化这种亲密关系,于是镇长的女儿嫁给了建设科长的儿子,可是在姻亲关系之外,两个人维持着从前的同事关系。另一个亲密的复合关系之例,存在于镇长及其派系中的另一位领袖之间。他们是同村又是同学,其中之一描述他们如何在六年中每天一起步行六公里路而培养出亲密的友情。复合的关系基础增加了社会互动的机会,它们也增加了双方的共同感,使感情更容易发生。复合性关系较单一性关系更为亲密稳固,而且更能抗拒关系的恶化。

---

① Barbara E. Ward,"A small factory in Hong Kong: some aspects of its internal organization",在 W. E. Willmott (ed.), *Economic Organization in Chinese Society*, pp. 371, 382,与 385, Stanford: Stanford University press, 1972。

(二)利用与帮忙

感情有其真诚的情绪层面。如果两个有感情的人之中有一人死亡,另外一人会感到极度悲伤。感情的这种情绪层面似乎和Fried所强调的感情是"一种双方认可之利用"的冷酷说法互相冲突[①]。为了研究感情的工具性层面,我问受访者,感情是否可以被"利用"[②]。毫无例外地,每位受访者都支持Fried的分析,承认感情可以被"利用"。如果我们记得感情发生于一起工作并合作的人们之间,这一点便很容易解释。有了感情的存在,便不会发生争论或争吵。但是根据妈祖乡受访者的说法,感情绝不仅是和平相处,它是做事成功的基本要素。没有感情便做不了事。没有感情会产生许多问题甚至可能发生争论。换句话说,"利用"的概念便意味着感情的存在。正如一位年轻的领袖所言:"人当然可以利用感情,如果感情不能利用那就不是感情了!"我无意表示妈祖居民只是为了达成自利的目的而发生感情。在妈祖乡,感情的另一个要素是互相"帮忙"。但妈祖居民却强调一种霍布斯式的世界观(a Hobbesian view of the world),他们认为除非有感情存在,否则人们不会互相帮忙。在他们那个含有若干敌意的社会里,妈祖居民相信,他们只能依赖和他们有情感关系的人,在发生困难的时候保护他们,在时机好的时候帮他们达成目标。当然,政治领袖也会依赖和他们有感情的人来达到其目标。我们已经解释过如何用社会互动来发展并维持亲密关系。在讨论感情的

仅供个人科研教学使用!

---

① Fried, Fabric, p. 226。

② 我之所以选择"利用"一词来指称个人利益,是因为另外一个常用的词"剥削"具有强烈的含义以及政治意味。

工具性层面时，曾提到，发展维持亲密关系的第二种方法是以互惠的方式“利用”关系。人们会以和发展感情相同的理由而试图发展亲密关系；有了亲密关系，他们可以更轻易地达成目的。政治人士为了在选举时获得支持以及执行计划时得到协助，必须发展亲密关系。亲密关系可以帮助商人发展事业并提高其地位。他甚至可以索价较高，人们仍然会说他的货品较好（即使它们与其竞争对手的货品完全相同）。亲密关系有助于个人为其子女安排良好的婚姻，或者为工厂老板及工头寻觅工人。

“利用”关系的反面是“帮忙”。在试图发展亲密关系之际，政治领袖除了增加社会互动之外，还会打听出对方的需求并帮助他。这样做，这位领袖可以展现他帮助对方的能力和意愿。基本上，如果要维持一种亲密关系，帮忙必须是互惠的，即使双方的利益不一定完全相同。关系的“利用”或“帮忙”也可以是单向的。提供帮忙的人只要知道：在他需要的时候，他可以依赖对方，他便不会感到有所损失，这种关系也可以维持下去。一个人永远不知道他什么时候会需要帮助，所以除了商业交易之外，一般人不会斤斤计较于利益的平衡。

在交往双方生命中的重要时刻，关系的“帮忙”和“利用”是一种社会互动的有力形式，它远远超过了亲密关系的发展和维持。因此，在发展并维持亲密关系之际，个人必须特别注意两点：第一，他必须小心不要过度使用关系，以免造成对方太大的负担；第二，当对方需要他的帮助时，他必须是可靠的。

可靠性或信用是维持亲密关系的基本要素[①]。不信任比任何事情都容易使亲密关系变得疏离。只有在个人自己意愿蒙受大

---

① 见 DeGlopper 对商业关系中“信用”的深入分析。“Doing”，pp. 304－311。

仅供个人科研教学使用！

损失，或者有类似亲密关系的其他人提出同样的要求时，才能显现出他的可靠性。可靠性和关系的亲密度成正比。关系越亲密，便越可靠；关系越疏远，便越不可靠。

(三)关系的退化与恢复

由于关系可以变得更亲密而且必须用心加以维持，它也可能退化而变得更加疏远。退化过程可能是渐进的，譬如一位政客退休后逐渐减少他的社会互动。它也可能在一次争执或严重的利益冲突之后突然发生。

这种利益冲突被称为“利害关系”。其实它和关系并没有任何牵连，因为涉及其中的人并不一定存有关系基础。“利害关系”意味甲和乙居于一种零和情境(zero－sum situation)之中：如果甲赢了，乙就要输，反之亦然。例如，甲和乙同在乡公所的科级单位中工作，两个人都希望填补科长的空缺，但是只有其中之一能够获得成功。根据妈祖乡及台湾各地受访者的说法，输的人对赢家会怀恨在心。他们的纷争不至于演变到动武的地步，但他们也缺乏一种“言归旧好”的精神，输家总会找机会报复。根据台湾专家的说法，这可以说明台湾政治中的派系现象。输家拒绝和平相处，在以后的岁月里，双方在选举、政府和议会中的争执也会一直持续不断[①]。

起先，我认为“受损”的关系，将因争执难以解决而不易恢复，

---

① 同额竞选主要是为了节省选举的花费以及因为丧失面子而引起的憎恨和随之而来的冲突。假如在选举前能够达成协议，胜利者可赢得公职并节省下可观的竞选费用。“失败者”也赢了，因为他可能获得一个新的位置、未来同额竞选的承诺或者钱财。妈祖乡的例子请见 Jacobs，“Local”，第 6 章。

但这种看法现在却必须加以修正。第一，因为关系基础不能破坏，关系本身也不能被“消灭”，它只会变得“疏远”。第二，争执的原因也必须列入考虑。如果由于一方做了对不起另一方之事而引起争执，要经由调解历程而恢复关系也并非易事。它通常需要一位与双方都有十分亲密关系的第三者居中协调。一旦误会冰释而且恢复关系之后，关系可能变得比误解产生之前更为亲密。

仅供个人科研教学使用！

(四)“拉”关系

如果说妈祖乡“每个人都互相认识”，那是言过其实。但在村庄里每个人确实知道其他人，而乡镇及领袖也认识每一个村庄领袖。一位政治领袖要想在乡镇中发展关系，经常都可以找到关系基础。因此，乡镇中南派与北派政治领袖总是依赖地缘关系，而以姻亲、同事和同学等关系为基础，增加关系的亲密度，以便发展关系。在较高层级的政治中，以及对妈祖乡较为重要的高、低层级之间，关系基础便较为稀少。妈祖居民和其他中国人通常用“拉”或“找”关系来克服这个困难。

“拉”关系之所以有效，其先决条件是关系必须可靠。甲有求于丙，但彼此之间没有关系，甲考虑各种关系之后，发现乙和丙有关系。乙为了帮助甲而去找丙，他为了协助乙，而帮了甲的忙。如果甲的关系里没有人和丙有关系，甲可能会要求戊帮忙，因为戊和乙有关系，而乙和庚有关系……他和丙有关系。

假设林先生需要县长帮他忙，但他和县长没有关系，他可以找和他有亲密关系的王先生协助，因为王先生和县长有亲密的关系。媒介人王先生可以用几种策略摆平林先生的要求。他可以直接找县长，如果县长同意，王先生可以带着林先生一同去拜访

县长。王先生也可以写一封信给县长，他可以找县长的亲戚和朋友，请求他们协助。

最后一种方法在妈祖乡也很有效。某一村的居民们想把村庄中的寺庙从一个半世纪以来的现址迁移回到18世纪以前的庙址。不幸的是，乡党部目前正占用着这块土地。村民们到县党部的层级上去拉关系，也得到了一些支持。但是乡党部书记却反对鼓励“迷信”，他也不愿意忍受因为他家庭及办公处所搬迁而造成的不便。这位党书记的妻子和村人的关系很好，于是村人要求她向她的丈夫说情。最后这位党书记不但同意迁出新的庙址，而且还奉献了新台币两千元作为盖建新庙的基金！

仅供个人科研教学使用！

在台湾，“省主席”是全岛最有权力的人之一。在妈祖，即使跟他见过面的人，也没有一个人认为自己跟他有关系。我问过几位镇上领袖：“你怎么做才能从“省主席”处得到帮助呢？”答案都很明显地相似。第一，乡镇领袖会先设法请民意代表（通常是“省议员”）协助。当然，每一位重要的乡镇领袖都曾经帮助一位或一位以上的“省议员”选举。第二，他们会设法接触主席的亲戚。第三，有官职在身，可以与主席直接沟通的人也可以利用他们的关系。第四，一位和主席同姓的人也可以利用宗亲会。值得强调的是，妈祖的乡镇领袖即使得到“省主席”的协助而达到目标，他和“省主席”仍然没有关系，将来的交往仍然需要依赖中介人物。

七、关系竞争的调解：个案研究

在政治情境中，解开竞争性关系所造成之压力的方式有两种：采取中立立场，或做成有利于某一方的决定。一般的情形是，

个人的政治色彩愈浓厚，他愈不可能选择中立。

一个从前是佃农的家庭在选举中可能选择中立。他们并不属于某一亲族，平常处事谨慎，在村中也没有特别的地位。他们的“策略”主要是为了逃避派系争执，并且和村子里的所有群体都保持友好关系。这个家庭有四个成人。在某次村长选举中共有三位候选人，这个家庭分配给每一位候选人一张选票，第四个人则留在家里，表明他们的中立。

乡镇的派系领袖对村庄中其支持者所感受到的压力显得相当敏感。例如有一位村庄领袖要支持他所属派系的候选人，但对手派系的候选人却是他同村的姻亲，又是他妻子的亲族。除非竞选承诺非常接近，这位派系的领袖会保持中立而且不要求其村中的支持者投票给谁。如果对手的候选人在村中得票很少，使这位村庄领袖的丈人丢脸，则村庄领袖和丈人之间的关系便可能受到伤害。乡镇的领袖们认为：现在帮助了这位村庄领袖，日后他们彼此之间的关系将变得更为亲密。反之，如果他们强迫他伤害他和丈人之间的姻亲关系，他们和他之间的关系也将受到伤害。当然，如果这位村庄领袖不愿意保持中立而帮助了他的丈人，他也会伤害他与乡镇领袖之间的关系。

有一位亲族中重要的领袖在面对竞争性关系时并不采取中立态度。在妈祖乡北部的一个重要村庄中，邓姓的家族大约占有三分之一人口。由于各种姻亲关系，邓家虽然居住在妈祖乡北部，他们却成为南部派系的支持者。在一次争夺庙产的强烈对立中，邓家新一代的年青领袖邓和来，及另一位年轻的村庄领袖、新当选的村长蔡立高聚在一起。由于蔡村长的姻亲是建设科长而且是北派的重要领袖，他也与北派有亲密关联。他们在努力解决寺庙纠纷时，两位年轻的领袖蔡立高及邓和来都十分尊重建设科

仅供个人科研教学使用！

长的劝告。由于邓家和蔡村长的地缘关系，在排解纠纷的历程中，建设科长和包括在职的行政首长等其他北派领袖之间的关系也逐渐变得亲密①。

1972年底，为了准备1973年3月17日的乡镇长选举，南派的一位前任乡长声称：要出来与北派的现任乡长竞选。现在邓和来及现任乡长以及所有的北派领袖都已经发展出十分亲密的地缘关系。但那位南派的前任乡长又是他的姻亲。如果前任乡长向现任者挑战，邓应该支持谁？

仅供个人科研教学使用

邓说他已经决定支持现任乡长。在竞选过程中，他会拜访前任乡长，并向他说明：由于地方上团结的需要，他必须支持现任者。邓说他会促使前任乡长让现任者连任。如果后者坚持反对，他会提醒对方：前任乡长在镇公所的第一个职位是他已故的父亲、以前的乡公所秘书邓叔邦帮忙获得的（意思是前任乡长欠邓家一份情）。这时候，邓和来最关心的是解决村庄庙财的问题，而地方团结又是完成这件工作的先决条件。前任乡长竞选之事可以稍候再说。邓之所以作此决定是基于两点考虑：第一，他与蔡乡长及现任乡长的地缘关系比他与前乡长的姻亲关系更亲密；第二，损害地缘关系的结果对其政治目标（解决庙产问题）的破坏远大于损害姻亲关系。因此他决定支持现任乡长。

八、结论：迈向有关中国政治及政治文化的更高层理论

前述的模式提供了一种以特殊情感关系为基础的关于中国

---

① 有关妈祖乡派系的发展，见 Jacobs，“Loat”，第6章。

政治的低层次理论。中国人在寻找政治同盟时，喜欢和拥有共同关系基础的人结盟。在分析关系基础时，我们曾经说明：台湾乡村中的政治参与经常利用那些关系，同时提出假设，来解决各种层级、个人关系，政治舞台以及历史时期的变化。但是，我说过，关系必须在情感增加而变得更“亲密”之后，才能达到政治上的用途。人们可以透过社会互动和利用两种动力过程，谨慎地培养感情，使关系更亲密。时间以及财力在某种程度上限制了每个人可能发展并维持的亲密关系之数目。包括社会科学家在内的局外人，可以观察并比较关系的相对亲密程度，借此预测谁会与谁结盟。

仅供个人科研教学使用！

我们知道政治联盟形成的基础包括个人的兴趣、意识形态的认同、对某种特殊政见的兴趣，以及特殊的情感关系。在政见影响关系基础本身的时候，以及当关系是以共同经验为基础的情况下，以关系为基础的联盟，也可能变成政见取向。例如教育便很可能影响那些具有共同基础的人。然而，我们不能以妈祖乡的资料为基础，结合特殊关系、政见和意识形态，而发展出一套关于中国政治联盟的高层次模式。

发展中国政治的高层次模式必须要有两个步骤。第一，所提出的任何理论必须应用到中国的各种政治体制之中，包括历史上的和现代的、地方的和中央的、官僚体制的和选举体制的。第二，任何中国政治的理论必须在非中国的政治中测试比对，看看观察到的现象是否源自中国文化或在其他文化中也同样发生。

文化比较研究

文化可以被看做一个系统，包含政治、经济、社会结构、技术、

宗教和语言等几个互相依赖的次系统。研究文化对政治影响的方法之一，是假设政治次系统为依变项，检视其他系统如何造成政治次系统的改变。（当然，由于互相依赖，政治次系统的变化也会引发其他次系统的改变。）我相信这种方法比流行的心理取向的方法更能够了解“政治文化”[①]。

在研究文化对政治的影响时，建立在许多文化次系统之上的特殊情感关系，似乎是一项十分精彩的研究主题。虽然有些学者认为在“现代”社会中特殊情感关系的角色已经减低，但特殊情感关系却明显地在所有政治中扮演着某种角色，例如肯尼迪政府中的哈佛大学校友，以及英国古老的同学关系。[②]

仅供个人科研教学使用！

我认为：在研究文化对政治的影响时，以特殊情感关系为焦点的文化比较理论应该考虑三种变项：(1)关系的类型，(2)关系的动力，(3)这些关系在政治上的相对重要性。特殊情感关系的类型很明显地随文化而异。在美国、英国、澳大利亚和菲律宾，亲戚关系并非由父系血亲组织而成，以父系亲属为基础的特殊情感关系似乎不如它在中国重要。日本的亲戚关系也不如中国的亲戚关系重要。[③] 相反的，同事关系在日本，似乎比在中国、英国、澳大利亚或美国要重要。此外，和中国或其他三个英语国家（英国、澳大利亚、美国）相比较，一般而言，日本特殊情感关系的性质似乎

---

① 这种方法曾经被用来研究妈祖乡的政治，见 Jacobs，“Cultural”。

② 关于“传统”在“现代”社会中之持续性的精辟讨论，见 Lloyd I. Rudolph and Susanne Hoeber Rudolph, *The Modernity of Traditon: Political Development in India*, pp. 3—14, Chicago and London: The University of Chicago Press, 1967。

③ 中国与日本亲属关系的比较，见 John C. Pelzel，“Japanese Kinship: a comparsion” in Freedman(ed.), *Family and Kinship*, pp. 227—248。亦可见 Chie Nakane, *Japanese Society*, pp. 6, 128, 148, Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1970；和 Rutd Benediet, *the Chrysanthemum and the Sword: Patterns of Japanese Culture*, p. 51, Chicago: Aldine, 1946; reprinted New York: World Publishing, 1967。

更有阶层性[1]。

在异质性强而整合欠佳的政治中，以地缘为基础的特殊情感关系经常扮演重要角色。在巴布亚新几内亚，和政治有关的最重要的特殊情感关系是 wantok，它的意义和变化都很像中国的地缘关系。在土著英语中，wantok 字面上的意思是“说同一种话”（one－talk），但 wantok 的概念却可以区分同一语言区域内的种族或亲族，或一个区域包含几种语言。（土著英语表示同一语言的词是 wantokples，字面上的意义是“说同一种语言的地方”。）巴布亚新几内亚的另一种特殊情感关系是 wanwok，字面上的意义是“同一工作”，类似于中国人的同事关系[2]。

分析比较特殊关系的动力，必定比分析比较关系的形态更加深入。我已经说过：在妈祖乡，社会互动和利用这两种相关的过程扮演了重要的角色。在日本，特殊情感关系的动力显示：和中国相比，日本的团体活动比较重要，而双人活动则不太重要。[3] 在其著名的“禀议制”决策系统中，这种对团体一致性的强调显然有

仅供个人科研教学使用！

---

① Nakane, *Japanese Society*, pp. 23, 102－103 有关日本社会结构之政治内涵的介绍，见 J. A. A. Stockwin, *Japan: Divided Politics in a Growth Economy*, pp. 22－34, London: Weidenfeld and Nicolson, 1975。

② 关于 wantoks 的一般性讨论，见 Marilyn Strathern, *No Money on Our Skins: Hagen Migrants in Port Moresby*, pp. 288－299, Port Mores－by and Canberra: New Guinea Research Unit, The Australian National University, 1975。至于 wantoks 在 PNG 行政上所扮演的角色，见 J. A Ballard, *Wantoks and Administration*, Port Moresby: University Printer, University of Papua New Guinea, June 1976。

③ 例如：Nakane, *Japanese Society*, p. 13 与 Stockwin, *Japan*, p. 27。关于中国人与日本人组织行为的比较研究，见 Robert H. Silin, *Leadership and Values: The Organizatiion of LargeScale Taiwanese Enterprises*, pp. 131－143, Cambridge and London: East Asian Research Center, Harvard University, 1976.

其政治影响力①。

最后，特殊情感关系的相对重要性似乎是因文化而异的。早期泰国社会的研究显示，特殊情感关系在泰国并不如其在中国重要。② 有一位著名的学者表示，特殊情感关系在泰国亦不如它在日本和越南重要。③ Jack Potter 最近的研究显示：泰国社会并非"结构松散"，但在他对一个泰国村庄的民族学研究中，其特殊情感关系仍然不如中国村庄中的关系重要④。Robert Newman 的另一个泛文化研究比较越南和高棉的革命，结果显示：在越南很重要的特殊情感关系，使越南人能够比高棉人更快、更有效地组织他们的社会⑤。根据我在美国、中国台湾和澳大利亚三地久居的感觉，特殊情感关系在英国和澳大利亚政治上所扮演的重要角色，更远超过其他地方。如果最后的这个假设有效，在英语世界中发展出来的政治理论，在应用到中国之前，必须先经过修改。希望这篇论文的分析有助于这项工作。

---

① 关于"禀议制"，见 Kiyoaki Tsuji，"Decision-making in the Japanese Government：a study of ringisei，" in Robert E. Ward(ed.)，*Political Development in Modern Japan*，pp. 457－475，Princeton：Princeton University Press，1968 与 Bernard S. Silberma，"Ringisei：traditional values or organizational imperatives in the Japanese Upper Civil Service：1868－1945，" *The Journal of Asian Studies*，Vol. XXXII，No. 2(February 1973)，pp. 251－264。

② 例如：Herbert P. Phillips，"Social contact vs. social promise in a Siamese village，"在 Potter et al. (Eds)，*Peasant Society*，pp. 348，357－358。

③ John F. Erbree，第 358 页。

④ Jack M. Potter，*Thai Peasant Social Structure*，Chicago and London：University of Chicago Press，1976.

⑤ Robert S. Newman，*Brahmin and Mandarin：A Culturae and Philosophical Comparsion of the Cambodial and Vietnamese Revolutions*，Melbourne：Monash University Centre of Southeast Asian Studies Working Paper，forthcoming。

科举制度下的权力游戏：《儒林外史》中“范进中举”的社会行为分析

黄光国

仅供个人科研教学使用！

一、中国人社会行为的原型

在《人情与面子：中国人的权力游戏》一文中，我曾将中国社会中的人际关系区分为情感性关系、混合性关系和工具性关系三种。在儒家文化影响下成长的个人大多会倾向于分别以需求法则、人情法则或公平法则，和这三种关系不同的人交往（Hwang，1987）。这三种不同的交往方式，可以说是中国人社会行为的“原型”，无论是在何种时空情境之下，中国人表现出来的社会行为，表面上纵然有所差异，其基本“原型”却没有什么不同。

不同时空中的中国人之所以会表现出大同小异的社会行为“原型”，主要原因可以归之于儒家思想的影响。值得一提的是：此处所谓“受到儒家思想的影响”，并不一定意指阅读儒家典籍。阅读儒家经典并不是个人受儒家影响的唯一途径。从汉武帝（公元前140年—前87年）接受董仲舒的建议，“罢黜百家，独尊儒术”以来，在中国两千多年的悠久历史中，儒家思想早已渗入中国的

语言和文字系统中，而成为一般中国人日常生活中思想言行的一部分。在中国社会里流传的诗词戏曲、小说掌故、谚语俚词、民间故事等等，到处都可以看到儒家的伦理精神，以及儒家的价值理念。儒家思想经由这些文化媒介，不断地在塑造中国“集体潜意识”中的“深层结构”，使其表现出符合前述“原型”的社会行为。换言之，生活在历史上不同时空点上的中国人，只要他继续使用中国的语言和文字，他便多多少少会受到儒家思想的影响。他们表现出来的社会行为，在“表面结构”上或许有所差异，其“深层结构”却没有什么不同，而应当与我所说的“原型”相符合。

我们可以用许多不同方法来寻找证据，以支持上述论点。在现代社会里，我们可以采用各种行为科学的方法，来研究不同社会制度下中国人的社会行为。对于传统社会里的中国人，我们也能够从历史文献中去寻找材料，来分析在不同时空的历史舞台上，中国人如何展现其社会行为的“原型”。

仅供个人科研教学使用！

二、语用论与社会行为分析

本文是以《儒林外史》第三回“周学道校士拔真才，胡屠户行凶闹捷报”中有关“范进中举”的故事为材料，用笔者“人情与面子”的理论模式为架构，分析故事中各个角色间的社会行为。本文之所以选取“范进中举”的故事作为分析材料，一则是因为科举制度是帝制中国知识分子提升其社会地位的最重要渠道；其次是着眼于故事中主角中举前后，各角色间丰富鲜活的对话。

众所周知，在人际交往过程中，互动双方的对话具有极其重要的功能。其中一方将个人内在的思想与认知，运用语言为媒介

而表达出来;听话者则透过相同的媒介,理解说话者的内在思想及意见。因此,语言可以说是人类内在认知活动的反映(Clark and Clark,1977);我们在研究人类的社会行为时,人与人之间赖以为沟通工具的语言,也成为重要的研究对象。在《儒林外史》中,吴敬梓以鲜活的笔调,描述各角色间的对话,成为我们分析明代知识分子心态的极佳题材。

长久以来,语言学家分析语言的主要途径有二:一是逻辑归纳形式论(logic deductive formalism),另一途径则为语用论(prag -matics)(GiVon,1984)。逻辑归纳的语言分析法,是不管语言分析者所处的背景环境,而以一套固定的语言规则来演绎语句的意义,因此,使用逻辑归纳法分析语言时,必须先建立一套明确的分类系统,作为分析语言的根据。语用论法则不然。语用论的主要目的在于研究语言的使用者如何运用他的知识来理解或产生语言(Fromkin and Rodman,1974)。因此,主张语用论的语言学家非常重视背景环境如何影响人们对语言的解释。他们认为:说话者所说的句子,除了其内容所陈述的真、假事实之外,更重要的是它可以成为一种语言行动,具有驱使别人或自己采取行动的功能。基于此一立场,主张语用论的学者认为:任何两种极端的语言现象,不管是从陈述句到疑问句,或是从肯定句到否定句,其相应的认知概念都是连续性的,不能截然划分为二。因此,我们不应建立分类体系将语言加以分类,而应采用几率式的观点,从语言以外的背景环境寻找线索来推论语句的意义和功能。

仅供个人科研教学使用!

三、明代的科举制度

在分析“范进中举”的故事之前，我们必须先介绍这个故事进行时的背景环境。《儒林外史》这部小说的主要内容，在于描述八股科举制度之下，明代知识分子表现出来的众生百态。我们要分析书中的社会行为，一定要先了解明朝的考试制度。

明代的考试制度，主要分为培养人才（养士）和选拔人才（取士）两个阶段。培养人才的主要机构是学校。明朝在府、州、县各级地方政府均设有学校，称为府、州、县学。学生入学，必须先经过考试，考试不及格未能入学者，不论年龄长幼，通称为“童生”。通过考选而取得入学资格者，称为“生员”，又称“秀才”。府、州、县学的生员中，各有一定名额，可以支领公费，称为“廪膳生员”；在名额外增加录取者，称为“增广生员”，不得支领公费。在增广生员外再增加录取者，则称为“附学生员”。生员入学后，可以参加由学道（或称学政、学台）主持的岁、科两试。岁试的目的是对生员测验课艺，其成绩分为六等。“岁试”成绩优异而列于一、二等者，不只可应科试，而且还有奖赏，同时又可以视各类生员缺额，依次递补为廪膳生员或增广生员。至于成绩低劣而名列四等以下者，则会受到挞责或降格的处分。在“科试”中考在一、二等者，称为“科举生员”，可以录送乡试，称之为“出贡”；也可以递补廪生或增广生员，如同岁试；考在三等者则不得应乡试；三等以下者有罚。

明代官府在京师设立的学校为国子学，名为“国子监”，或称“太学”。国子监的学生称为“监生”，又称“国子监生”，或“太学

生"。监生因为出身不同,又可以分为几种不同名目:在举人会试中落第而成绩尚优者,可入监读书,等待下科再试,称为"举监"。地方生员经过岁考或科考,其学行兼优者,亦得送监就学,称为"贡监"。文官三品以上,得荫一子入监读书,称为"荫监"。凡文武官员有功或死难者,亦得荫一子入监,称为"恩监"。而一般庶民也可以纳赀入监,称为"例监"。监生可以直接入仕,也可以应乡试。换言之,在明朝的体制下,要参加科举考试,一定要先进学校;但从学校入试者,却不一定要经过科举(王德昭,1982)。

仅供个人科研教学使用!

四、"范进中举"故事中的权力游戏

(一)工具性关系:公平法则

在"范进中举"故事中担任主考官的周进,便是由中央派到地方主持学校考试的"提学官"。他在年轻时"苦读了几十年的书,秀才也不曾做得一个",后来改行做生意,才由几个做生意的朋友凑集资金,捐了个"贡监",然后进场参加乡试,中了举人,再"到京会试,又中了进士,殿试三甲,授了部属。荏苒三年,升了御史,钦点广东学道"。

> 这周学道虽也请了几个看文章的相公,却自心里想道:"我在这里面吃苦久了,如今自己当权,须要把卷子都细细看过,不可听着幕客,屈了真才。"主意定了,到广州上了任。次日,行香挂牌。先考了两场生员。第三场是南海、番禺两县

童生。周学道坐在堂上，见那些童生纷纷进来：也有小的，也有老的，仪表端正的，獐头鼠目的，衣冠齐楚的，褴褛破烂的。最后点进一个童生来，面黄肌瘦，花白胡须，头上戴一顶破毡帽。广东虽是气候温暖，这时已是十二月上旬，那童生还穿着麻布直裰，冻得乞乞缩缩，接了卷子，下去归号。周学道看在心里，封门进去。出来放头牌的时节，坐在上面，只见那穿麻布的童生上来交卷，那衣服因是朽烂了，在号里又扯破了几块。周学道看看自己身上，绯袍锦带，何等辉煌。因翻一翻点名册，问那童生道："你就是范进？"范进跪下道："童生就是。"学道道："你今年多少年纪了？"范进道："童生册上写的是三十岁，童生实年五十四岁。"学道道："你考过多少回了？"范进道："童生二十岁应考，到今考过二十余次。"学道道："如何总不进学？"范进道："总因童生文字荒谬，所以各位大老爷不曾赏取。"周学道道："这也未必尽然。你且出去，卷子待本道细看。"范进磕头下去了。

仅供个人科研教学使用！

那时天色尚早，并无童生交卷。周学道将范进卷子用心用意看了一遍，心里不喜道："这样的文字，都说的是些甚么话！怪不得不进学！"丢过一边不看了。又坐了一会，还不见一个人来交卷，心里又想过："何不把范进的卷子再看一遍？倘有一线之明，也可怜他苦志。"从头至尾，又看了一遍，觉得有些意思。正要再看看，却有一人童生来交卷。那童生跪下道："求大老爷面试。"学道和颜道："你的文字已在这里了，又面试些甚么？"童生道："童生诗词歌赋都会，求大老爷出题面试。"学道变了脸道："当今天子重文章，足下何须讲汉唐！像你做童生的人，只该用心做文章，那些杂览，学他做甚么！况且本道奉旨到此衡文，难道是来此同你谈杂学的么？看你这

> 样务名而不务实,那正务自然荒废,都是些粗心浮气的说话,看不得了。左右的!赶了出去!”一声吩咐过了,两旁走过几个如狼似虎的公人,把童生叉着膊子,一路跟头,叉到大门外。
>
> 周学道虽然赶他出去,却也把卷子取来看看。那童生叫做魏好古,文字也还清通。学道道:“把他低低的进了学罢。”因取过笔来,在卷子尾上点了一点,做个记认。又取过范进卷子来看。看罢,不觉叹息道:“这样文字,连我看一两遍也不能解,直到三遍之后,才晓得是天地间之至文!真乃一字一珠!可见世上糊涂试官,不知屈煞了多少英才!”忙取笔细细圈点,卷面上加了三圈,即填了第一名。又把魏好古的卷子取过来,填了第二十名。将各卷汇齐,带了进去。发出案来,范进是第一。谒见那日,着实赞扬了一回。点到二十名,魏好古上去,又勉励了几句“用心举业,休学杂览”的话。鼓吹送了出去。

仅供个人科研教学使用!

用“人情和面子”的理论架构来看,主持入学考试的周学道和童生之间的关系,是属于工具性关系。周学道掌握有录取学生与否的大权,是典型的资源支配者,童生能否通过入学考试,完全操在学道手上,所以必须扮演请托者的角色,对学道毕恭毕敬,不敢造次。依照笔者的理论,属于工具性关系的双方,其交易法则是公平法则,周学道到广州上任之初,确实也拿定主意:“我在这里面吃苦久了,如今自己当权,须要把卷子都细细看过,不可听着幕客,屈了真才。”

然而,在科举制度下的“公平”标准何在呢?要回答这个问题,必须先分析明朝科举取士的标准。明朝以时文取士,各级考

试的主要内容是作“时文”。时文又称“八股文”，或称“四书文”，在格式和内容方面都有严格的规定，考生不得逾越。所谓八股文，系就其格式而言，一篇文章必须包括破题、承题、起讲、入手、起股、中股、后股、束股八个段落，应考者必须依样画葫芦，不得违格。所谓四书文，系就其内容而言，不仅考题取自四书，应考者作文的内容以至于所据的经传注疏，都有规定。永乐年中，又颁《四书大全》、《五经大全》，用以为范式。作文者须“依经按传”，代古人立言，不得自创新意。在层层束缚之下，所谓时文，变成了一种毫无价值的文字游戏。明清两代举人所作的时文，多得不可数计，但这种文章“藏书家不重，目录学不讲，图书馆不收”，八股科举废除之后，便“零落散失，覆瓿烧薪”（商衍鎏，1958:227），鲜有流传于后世的价值。

这种僵硬的考试方式，主考官在评分时，自然是好恶随心，难得有一定的标准。周学道将范进的卷子用心用意看了第一遍，心里的反应是：“这样的文字，都说的是些甚么话！怪不得不进学！”将卷子丢过一边后，坐了一会，还不见有人来交卷，于是取范进的卷子，从头至尾，又看了一遍，“觉得有些意思”。等到他把魏好古赶出去之后，再取出范进卷子来看，才叹息道：“这样文字，连我看一两遍也不能解，直到三遍之后，才晓得是天地间之至文，真乃一字一珠！”于是“忙取笔细细圈点，卷面上加了三圈，即填了第一名”。由名落孙山到第一名进学，吴敬梓对八股取士之漫无标准，可谓讽刺入骨。

依照我所说的理论，个人以公平法则和属于工具性的其他人交往时，比较能够依照客观的标准，做出对自己较为有利的决策。如果他认为某项交易结果对自己不利，他可能提出条件，和对方讨价还价；对于对方不合理的要求，他可能严词拒绝；如果对方不

仅供个人科研教学使用！

接受自己的条件,他也可能中止这项交易关系,而不以为意。八股取士的制度既僵硬而又难得有客观标准,有些童生难免认为,这种考试方法不能测试出自己的才能,而要求主考官考虑自己的其他条件。魏好古便是其中一例。他在交卷后,又要求周学道面试。周学道先是和颜道:“你的文字已在这里了,又面试些甚么?”他回道:“童生诗词歌赋都会,求大老爷出题面试。”学道立刻变了脸道:“当今天子重文章,足下何须讲汉唐!”狠狠地训了他一顿以后,又唤来“几个如狼似虎的公人,把童生叉着膊子,一路跟头,叉到大门外”。周学道“奉旨到此衡文”,身为八股科举制度的执行者,他衡量考生的唯一标准,自然是四平八稳、中规中矩的“时文”。如今魏好古居然不识时务,提出其他的“交易标准”,要求他出题面试诗词歌赋,自然使他勃然大怒。由于学道和童生之间是属于工具性关系,学道又是大权在握的“资源支配者”,他对童生既无须客气,也不用讲人情。魏好古冲犯了他,他便立刻拉下脸,叫人把魏好古赶了出去。

(二)面子工夫

范进进学回家,母亲妻子,俱各欢喜。正待烧锅做饭,只见他丈人胡屠户,手里拿着一副大肠和一瓶酒,走了进来。范进向他作揖,坐下。胡屠户道:“我自倒运,把个女儿嫁与你这现世宝,穷鬼,历年以来,不知累了我多少。如今不知因我积了甚么德,带挈你中了个相公,所以带个酒来贺你。”范进唯唯连声,叫浑家把肠子煮了,烫起酒来,在茅草棚下坐着。母亲自和媳妇在厨下造饭。胡屠户又吩咐女婿道:“你如今中了相公,凡事要立起个体统来。比如我这行事里都是

> 些正经有体面的人，又是你的长亲，你怎敢在我们跟前装大？若是家门口这些做田的、扒粪的，不过是平头百姓，你若同他们拱手作揖，平起平坐，这就是坏了学校规矩，连我脸上都无光了。你是个烂忠厚没用的人，所以这些话我不得不教导你，免得惹人笑话。”范进道：“岳父见教的是。”胡屠户又道：“亲家母也来这里坐着吃饭。老人家每日小菜饭，想也难过。我女儿也吃些，自从进了你家门，这十几年来，不知猪油可曾吃过两三回哩？可怜！可怜！”说罢，婆媳两个，都来坐着吃了饭。吃到日西时分，胡屠户吃的醺醺的。这里母子两个，千恩万谢。屠户横披了衣服，腆着肚子去了。

仅供个人科研教学使用！

胡屠户是范进的丈人。依“人情和面子”的理论架构来看，他和范进间存有“混合性的关系”。然而，由于范进家贫，胡屠户也瞧他不起，认为他是“现世宝、穷鬼”，“历年以来，不知累了我多少”。范进进学后，社会身份提高了，也有一些条件，可以在“混合性关系”网内其他人面前“做面子”。因此，胡屠户便拿了一副大肠和一瓶酒来道贺，一方面“做人情”给他，一方面教他如何做“面子工夫”。用 Goffman(1959)的概念来说，在中国社会里，所谓“面子工夫”，主要是做给混合性关系网内其他人看的“前台行为”(front－stage behavior)。个人以“前台行为”做“面子工夫”时，其方法颇类似于演戏，他可以安排自己和他人交往的情境。例如，购买豪华住宅，将客厅布置得富丽堂皇，以衬托自己的身份地位；他可以从穿着打扮上着手，刻意修饰自己的仪表；他也可以在言谈举止方面下工夫，努力在别人的心目中塑造出某种形象。范进虽然“中了相公”，胡屠户认为他“凡事要立起个体统”，然而，以范进的身份和财力，既无法购置豪华居所，又不能讲究穿着打扮，只

能在言谈举止方面多下工夫。同时又因为胡屠户是范进的姻亲长辈,两人之间多少有点荣辱与共的关系,所以胡屠户教他:"比如我这行事里都是些正经有脸面的人,又是你的长亲,你怎敢在我们面前装大?若是家门口这些做田的、扒粪的,不过是平头百姓,你若同他们拱手作揖,平起平坐,这就是坏了学校规矩,连我脸上都无光了。"

仅供个人科研教学使用!

(三)拒绝请托与失面子

> 次日,范进少不得拜拜乡邻。魏好古又约了一班同案的朋友,彼此来往。因是乡试年,做了几个文会。不觉到了六月尽间,这些同案的人约范进去乡试。范进因没有盘费,走去同丈人商议,被胡屠户一口啐在脸上,骂了一个狗血喷头道:"不要失了你的时了!你自己只觉得中了一个相公,就'癞蛤蟆想吃起天鹅屁'来!我听见人说,就是中相公时,也不是你的文章,还是宗师看见你老,不过意,舍与你的。如今痴心就想中起老爷来!这些中老爷的都是天上的'文曲星'!你不看见城里张府上那些老爷,都有万贯家私,一个个方面大耳。像你这尖嘴猴腮,也该撒泡尿自己照照!不三不四,就想天鹅屁吃!趁早收了这心,明年在我们行事里,替你寻一个馆,每年寻几两银子,养活你那老不死的老娘和你老婆是正经!你问我借盘缠,我一天杀一个猪还赚不得钱把银子,都把与你去丢在水里,叫我一家老小喝西北风!"一顿夹七夹八,骂得范进摸门不着。辞了丈人回来,自己心里想:"宗师说我火候已到。自古无场外的举人,如不进去考他一考,如何甘心?"因向几个同案商议,瞒着丈人到城里乡试。

> 出了场，即刻回家。家里已是饿了两三天。被胡屠户知道，又骂了一顿。

同案朋友约范进进城参加乡试，范进因为没有盘费，走去同丈人商议。他和丈人间系属“混合性关系”，原先可能预期丈人会以“人情法则”和自己交往。殊不知，请托者向同处于混合性关系网内的资源支配者乞求人情时，资源支配者会考虑请托者将来可能的回报。如果预期的回报大于自己目前必须付出的代价，他便可能接受对方的请托；相反的，如果预期的回报小于目前的代价，他便很可能拒绝对方。显然，在胡屠户心目中，范进是没有什么前程的：“我听见人说，就是中相公时，也不是你的文章，还是宗师看见你老，不过意，舍与你的。”“这些中老爷的都是天上的‘文曲星’！你不看见城里张府上那些老爷，都是万贯家私，一个个方面大耳。像你这尖嘴猴腮，也该撒泡尿自己照照！不三不四，就想天鹅屁吃！”

仅供个人科研教学使用！

然而，“人情留一线，日后好相见”，胡屠户和范进毕竟是丈人和女婿之间的关系，他虽然不肯借盘缠给范进，却也要站在女婿的立场，为范进着想，做另一种人情给他：“明年在我们行事里，替你寻一个馆，每年寻几两银子，养活你那老不死的老娘和你老婆是正经！”同时，他更要表明，不借盘缠给女婿，不仅是预期的回报太小，而且是目前必须付出的代价太高，自己无法承担：“你问我借盘缠，我一天杀一个猪还赚不得钱把银子，都把与你去丢在水里，叫我一家老小喝西北风！”因此胡屠户摆出丈人架势，“一顿夹七夹八，骂得范进摸门不着”。在范进来说，被丈人无情拒绝，又吃了一顿骂，当然是很“没面子”之事。然而，在中举之前，范进既无权势，又无地位，挨了丈人的骂，也只能自认倒霉，“辞了丈人回头”。

(四)平步青云与人际关系的转变

到了出榜那日,家里没有早饭米,母亲吩咐范进道:“我有一只生蛋的母鸡,你快拿集上去卖了,买几升米来煮餐粥吃。我已是饿得两眼都看不见了。”范进慌忙抱了鸡,走出门去。才去不到两个时辰,只听得一片声的锣响,三匹马闯将来。那三个人下了马,把马拴在茅草棚上,一片声叫道:“快请范老爷出来,恭喜高中了。”母亲不知是甚事,吓得躲在屋里;听见中了,方敢伸出头来说道:“诸位请坐,小儿方才出去。”那些报录人道:“原来是老太太。”大家簇拥着要喜钱。正在吵闹,又是几匹马,二报、三报到了,挤了一屋的人,茅草棚地下都坐满了。邻居都来了,拥着看,老太太没奈何,只得央及一个邻居去寻他儿子。

那邻居飞奔到集上,一地里寻不见;直寻到集东头,见范进抱着鸡,手里插个草标,一步一踱的,东张西望,在那里寻人买。邻居道:“范相公,快些回去。恭喜你中了举人,报喜人挤了一屋哩。”范进道是哄他,只装不听见,低着头往前走。邻居见他不理,走上来,就要夺他手里的鸡。范进道:“你夺我的鸡怎的?你又不买。”邻居道:“你中了举了,叫你回家去打发报子哩。”范进道:“高邻,你晓得我今日没有米,要卖这只鸡去救命,为甚么拿这话哄我?我又不同你玩,你自已回去罢,莫误了我卖鸡。”邻居见他不信,劈手把鸡夺了,掼在地下,一把拉了回来。报录人见了道:“好了,新贵人回来了。”正要拥着他说话。范进三两步走进屋里来,见中间报帖已经升挂起来,上写道:“捷报贵府老爷范讳进,高中广东乡试第七

仅供个人科研教学使用!

名亚元。京报连登黄甲。"

范进不看便罢，看了一遍，又念一遍，自己把两手拍了一下，笑了一声道："噫！好了！我中了！"说着，往后一跤跌倒，牙关咬紧，不省人事。老太太慌了，忙将几口开水灌了过来。他爬将起来，又拍着手大笑道："噫！好了！我中了！"笑着，不由分说，就往门外飞跑，把报录人和邻居都吓了一跳。走出大门不多路，一脚跌在塘里，挣起来，头发都跌散了，两手黄泥，淋淋漓漓一身的水，众人拉他不住，拍着笑着，一直走到集上去了。

众人大眼望小眼，一齐道："原来新贵人欢喜得疯了。"老太太哭道："怎生这样苦命的事！中了一个甚么举人，就得了这个拙病！这一疯了，几时才得好？"娘子胡氏道："早上好好出去，怎的就得了这样的病！却是如何是好？"众邻居劝道："老太太不要心慌。而今我们且派两个人跟定了范老爷。这里众人家里拿些鸡蛋、酒、米，且款待了报子上的老爷们，再为商酌。"

仅供个人科研教学使用！

范进和母亲是一家人，彼此属情感性关系。属情感性关系的双方交易法则为需求法则，每个人都应当竭尽所能，来满足对方的需要。因此，家里没有早饭米，母亲便要范进把她一只生蛋的母鸡抱到集上去卖，买几升米煮粥。范进走了后，报录人骑快马冲到范进家来报喜。报录人和范进系属工具性关系。他们提供范进中举的消息给范家，马上要索取立即的回报，"大家簇拥着要喜钱"。二报、三报的人也不例外，因此"挤了一屋的人，茅草棚地下都坐满了"。范进的邻居到市集上找到范进，要他回家"打发报子"。不料范进确知自己中举后，多年心愿，一旦达成，却因为兴

奋过度,而"欢喜疯了"。邻居们和范进是属于混合性关系,须讲究人情法则,如今范进中了举人,又遭到如此变故,便有人提议:"这里众人家里拿些鸡蛋、酒、米,且款待了报子上的老爷们,再为商酌。""当下众邻居有拿鸡蛋来的,有拿白酒来的,也有背了斗米来的,也有捉两只鸡来的",大家一起"做人情"给范进家。

(五)前倨后恭与加强关系

仅供个人科研教学使用!

当下众邻居有拿鸡蛋来的,有拿白酒来的,也有背了斗米来的,也有捉两只鸡来的。娘子哭哭啼啼,在厨下收拾齐了,拿在草棚下。邻居又搬些桌凳,请报录的坐着吃酒,商议:"他这疯了,如何是好?"报录的内中有一个人道:"在下倒有一个主意,不知可以行得行不得?"众人问:"如何主意?"那人道:"范老爷平日可有最怕的人?只因他欢喜狠了,痰涌上来,迷了心窍。如今只消他怕的这个人来打他一个嘴巴,说:'这报录的话都是哄你,你并不曾中。'他吃这一吓,把痰吐了出来,就明白了。"众邻都拍手道:"这个主意好得紧,妙得紧!范老爷怕的,莫过于肉案上的胡老爹。好了!快寻胡老爹来。他想是还不知道,在集上卖肉哩。"又一个人道:"在集上卖肉,他倒好知道了;他从五更鼓就往东头集上迎猪,还不曾回来。快些迎着去寻他。"

一个人飞奔去迎,走到半路,遇着胡屠户来,后面跟着一个烧汤的二汉,提着七八斤肉、四五千钱,正来贺喜。进门见了老太太,老太太哭着告诉了一番。胡屠户诧异道:"难道这等没福!"外边人一片声:"请胡老爹说话。"胡屠户把肉和钱交与女儿,走了出来。众人如此这般,同他商议。胡屠户作

难道:"虽然是我女婿,如今却做了老爷,就是天上的星宿。天上的星宿是打不得的!我听得斋公们说:打了天上的星宿,阎王就要拿去打一百铁棍,发在十八层地狱,永不得翻身。我却是不敢做这样的事!"邻居内一个尖酸人说道:"罢了!胡老爹!你每日杀猪的营生,白刀子进去,红刀子出来,阎王也不知叫判官在簿子上记了你几千条铁棍。就是添上这一百棍,又打甚么要紧?只恐把铁棍子打完了,也算不到这笔账上来。或者你救好了女婿的病,阎王叙功,从地狱里把你提上第十七层来,也不可知。"报录的人道:"不要只管讲笑话。胡老爹,这个事须是这般。你没奈何,权变一权变。"屠户被众人拗不过,只得连斟两碗酒喝了,壮一壮胆,把方才这些小心收起,将平日的凶恶样子拿出来,卷一卷那油晃晃的衣袖,走上集去。众邻居五六个都跟着走。老太太赶出来叫道:"亲家,你只可吓他一吓,却不要把他打伤了!"众邻居道:"这个自然,何消吩咐!"说着,一直去了。

来到集上,见范进正在一个庙门口站着,散着头发,满脸污泥,鞋都跑掉了一只,兀自拍着掌,口里叫道:"中了!中了!"胡屠户凶神般走到跟前,说道:"该死的畜生,你中了甚么?"一个嘴巴打将去。众人和邻居见这模样,忍不住的笑。不想胡屠户虽然大着胆子打了一下,心里到底还是怕的,那手早颤起来,不敢打到第二下。范进因这一嘴巴,却也打晕了,昏倒于地。众邻居一齐上前,替他抹胸口,捶背心。弄了半日,渐渐喘息过来,眼睛明亮,不疯了。众人扶起,借庙门口一个外科郎中"姚驼子"的板凳上坐着。胡屠户站在一边,不觉那只手隐隐的疼将起来;自己看时,把个巴掌仰着,再也弯不过来。自己心里懊恼道:"果然天上'文曲星'是打不得

的,而今菩萨计较起来了。”想一想,更疼得狠了,连忙问郎中讨了个膏药贴着。

范进看了众人,说道:“我怎么坐在这里?”又道:“我这半日昏昏沉沉,如在梦里一般。”众邻居道:“老爷,恭喜高中了。适才欢喜得有些引动了痰,方才吐出几口痰来,好了。快请回家去打发报录人。”范进说道:“是了。我也记得是中的第七名。”范进一面自绾了头发,一面问郎中借了一盆水洗脸。一个邻居早把那一只鞋寻了来,替他穿上。见丈人在跟前,恐怕又要来骂。胡屠户上前道:“贤婿老爷,方才不是我敢大胆,是你老太太的主意,央我来劝你的。”邻居内一个人道:“胡老爹方才这个嘴巴打的亲切,少顷范老爷洗脸,还要洗下半盆猪油来!”又一个道:“老爹,你这手明日杀不得猪了。”胡屠户道:“我那里还杀猪,有我这贤婿,还怕后半世靠不着怎的?我每常说,我的这个贤婿,才学又高,品貌又好,就是城里头那张府、周府这些老爷,也没有我女婿这样一个体面的相貌!你们不知道,得罪你们说,我小老这一双眼睛,却是认得人的!想着先年,我小女在家里长到三十多岁,多少有钱的富户要和我结亲,我自己觉得女儿像有些福气的,毕竟要嫁与个老爷,今日果然不错!”说罢,哈哈大笑。众人都笑起来。看着范进洗了脸。郎中又拿茶来吃了,一同回家。范举人先走,屠户和邻居跟在后面。屠户见女婿衣裳滚皱了许多,一路低着头替他扯了几十回。到了家门,屠户高声叫道:“老爷回府了!”老太太迎着出来,见儿子不疯,喜从天降。众人问报录的,已是家里把屠户送来的几千钱打发他们去了。范进拜了母亲,也拜谢丈人。胡屠户再三不安道:“些须几个钱,还不够你赏人的!”范进又谢了邻居。正待坐下,早看见

仅供个人科研教学使用!

一个体面的管家，手里拿着一个大红全帖，飞跑进来："张老爷来拜新中的范老爷。"说毕，轿子已是到了门口。胡屠户忙躲进女儿房里，不敢出来。邻居各自散了。

在范进混合性关系网内的亲朋之间，态度变化最富戏剧性者，是他的丈人胡屠户。胡屠户听到范进中举，也带领"一个烧汤的二汉，提着七八斤肉、四五千钱"，前来贺喜(注意：范进进学时，胡屠户只送了一副大肠和一瓶酒)。众人为了拯救范进的痰迷心窍，要求他平日最怕的胡屠户打他一个嘴巴。不料范进中举之后，社会地位大为提高，他在胡老爹心目中的分量也大为提高："虽然是我女婿，如今却做了老爷，就是天上的星宿，天上的星宿是打不得的！"经过众人再三劝说，胡屠户终于大着胆子，打了范进一个嘴巴。范进被打晕在地，醒过来后，不疯了。胡屠户却禁不住地自责："不觉那只手隐隐的疼将起来"，自己心里懊恼道："果然天上'文曲星'是打不得的。而今菩萨计较起来了。"范进清醒过来，稍事整顿后，胡老爹便上前赔罪："贤婿老爷，方才不是我敢大胆，是你老太太的主意，央我来劝你的。"范进中举后，不仅他自己在丈人心目中的地位大为提高，变成"贤婿老爷"，连和他有至亲关系的母亲，也跟着水涨船高，从"老不死的老娘"，变成了"老太太"。胡屠户的态度之所以会有这样一百八十度的转变，主要原因是他预期范进会给他的酬赏增大了："有我这贤婿，还怕后半世靠不着怎的？"有了这份预期，他所知觉到的范进自然不再是"尖嘴猴腮"、"不三不四"了，而是"我的这个贤婿，才学又高，品貌又好，就是城里头那张府、周府这些老爷，也没有我女婿这样一个体面的相貌！"范进有面子，胡屠户在他穷困时，把女儿嫁给他，和他结为姻亲，这份眼光使自己今天也跟着有面子，当然值得夸耀：

"得罪你们说,我小老这一双眼睛,却是认得人的!想着先年,我小女在家里长到三十多岁,多少有钱的富户要和我结亲,我自己觉得女儿像有些福气的,毕竟要嫁与个老爷,今日果然不错!"对于这样一个体面的女婿,胡屠户自然要极力巴结,在众人面前增加他的面子:"范举人先走,屠户和邻居跟在后面。屠户见女婿衣裳后襟滚皱了许多,一路低着头替他扯了几十回。到了家门,屠户高声叫道:'老爷回府了!'"范进家人用屠户送来的几千钱打发了报录人,范进拜谢丈人。丈人却十分客气,再三不安道:"些须几个钱,还不够你赏人的!"当做过一任知县的张乡绅来拜会新中的范老爷,胡屠户也知道自己上不得台盘,不能参与这一幕"前台行为"的演出,所以"忙躲进女儿房里,不敢出来"。邻居也"各自散了"。

(六)拉关系与送礼

> 范进迎了出去。只见那张乡绅下了轿进来,头戴纱帽,身穿葵花色圆领,金带皂靴。他是举人出身,做过一任知县的,别号静斋。同范进让了进来,到堂屋内平磕了头,分宾主坐下。张乡绅先攀谈道:"世先生同在桑梓,一向有失亲近。"范进道:"晚生久仰老先生,只是无缘,不曾拜会。"张乡绅道:"适才看见题名录,贵房师高要县汤公,就是先祖的门生。我和你是亲切的世兄弟。"范进道:"晚生侥幸,实是有愧。却幸得出老先生门下,可为欣喜。"张乡绅四面将眼睛望了一望,说道:"世先生果是清贫。"接着,在跟着的家人手里拿过一封银子来,说道:"弟却也无以为敬,谨具贺仪五十两,世先生权且收着。这华居,其实住不得,将来当事拜往,俱不甚便。弟

仅供个人科研教学使用!

有空房一所，就在东门大街上，三进三间，虽不轩敞，也还干净，就送与世先生；搬到那里去住，早晚也好请教些。”范进再三推辞。张乡绅急了，道：“你我年谊世好，就如至亲骨肉一般，若要如此，就是见外了。”范进方才把银子收下，作揖谢了。又说了一会，打躬作别。胡屠户直等他上了轿，才敢走出堂屋来。

张乡绅和范进素未谋面，两人之间毫无关系可言。张乡绅是卸任知县，范进是新科举人，前程未可限量，因此特意前来攀关系，希望能在彼此之间建立起稳定的“混合性关系”。他“同范进让了进来，到堂屋内平磕了头，分宾主坐下”，便攀谈道：“世先生同在桑梓，一向有失亲近。”范进中举之前，本是屡试不中的贫困书生，哪里有机会亲近张乡绅？因此客气地回道：“晚生久仰老先生，只是无缘，不曾拜会。”张乡绅又继续攀关系：“适才看见题名录，贵房师高要县汤公，就是先祖的门生，我和你是亲切的世兄弟。”范进听见这话，也赶忙搭上这条关系：“晚生侥幸，实是有愧，却幸得出老先生门下，可为欣喜。”

搭上关系后，双方若是预期彼此之间将来还会有进一步的交往，则还要设法加强关系。在中国社会里，加强关系的重要方法之一，是送礼。对方地位愈高，权力愈大，将来的回报愈丰厚，送的礼也愈大。张乡绅看范进非常清贫，居所十分简陋，“将来当事拜往，俱不甚便”，随即从在跟的家人手里拿过一封银子，一面送他贺礼五十两，一面说：“弟有空房一所，就在东门大街上，三进三间，虽不轩敞，也还干净，就送与世先生。”范进再三推辞，张乡绅急了，说道：“你我年谊世好，就如至亲骨肉一般，若要如此，就是见外了。”换句话说，范进若是把礼收下，两人之间的关系加强了，

彼此就变成“年谊世好,就如至亲骨肉一般”;范进若是不收,“就是见外了”,彼此关系也就淡了。至此,范进只有“把银子收下,作揖谢了”。

(七)回报的预期与人情的回报

仅供个人科研教学使用!

> 范进即将这银子交与浑家打开看,一封一封雪白的细丝锭子,即便包了两锭,叫胡屠户进来,递与他道:“方才费老爹的心,拿了五千钱来。这六两多银子,老爹拿了去。”屠户把银子握在手里紧紧的,把拳头伸过来,道:“这个,你且收着。我原是贺你的,怎好又拿回去?”范进道:“眼见得我这里还有几两银子;若用完了,再来问老爹讨来用。”屠户连忙把拳头缩了回去,往腰里揣,口里说道:“也罢,你而今相与了这个张老爷,何愁没有银子用?他家的银子,说起来比皇帝家还多些哩!他家就是我卖肉的主顾,一年就是无事,肉也要用四五千斤,银子何足为奇!”又转回头来望着女儿说道:“我早上拿了钱来,你那该死行瘟的兄弟还不肯!我说:‘姑老爷今非昔比,少不得有人把银子送上门来给他用,只怕姑老爷还不稀罕’。今日果不其然!如今拿了银子家去,骂这死砍头短命的奴才!”说了一会,千恩万谢,低着头,笑眯眯地去了。

“有来有往,亲眷不冷场。”中国社会中混合性关系的维系,有赖于双方不断的人情往来,“来而不往,非礼也”,个人接受了关系网内其他人的人情,一有机会,一定要设法回报。范进进学时,丈人拿了一副大肠和一瓶酒来贺,范进无以为报,再想向丈人借盘费参加乡试,便被奚落了一顿。范进中举之后,丈人又拿了“七八

斤肉、四五千钱”，前来贺喜。范进收了张乡绅的五十两贺仪，立刻包了六两多银子送给丈人，屠户“把银子握在手里紧紧的”，嘴上却不免谦让一番，及至听到范进说他将来银子用完了，“再来问老爹讨来用”，才赶忙把钱收下。在讲究“报”的社会规范之下，个人做人情给别人，他已经可以预期：对方会有所回报。胡屠户在拿礼来贺之初，早已料到这一点，所以他对女儿说：“我早上拿了钱来，你那该死行瘟的兄弟还不肯！我说：‘姑老爷今非昔比，少不得有人把银子送上门来给他用，只怕姑老爷还不稀罕。’今日果不其然！如今拿了钱家去，骂这死砍头短命的奴才！”事情的进行，一切均如胡屠户所料。因此，他拿了银子，“千恩万谢，低着头，笑眯眯地去了”。

五、结论：科举制度下的权力游戏

在范进中举的故事里，我们可以很清楚地看出：需求法则、人情法则和公平法则三种交易法则的运作。在这个故事里，最值得我们注意的，是范进中举前后，其社会关系的变化。范进中举之前，虽然也曾进过学，但是他的身份地位不高，掌握的资源有限，社会关系的主要范畴也局限在以需求法则和家里人交往。家中清贫，连向丈人借盘费去参加乡试都要被抢白一番。在这种情况下，他的“混合性关系网”很小，他也很难以“人情法则”和关系网内的其他人交往。所以中国社会中有许多谚语感叹：“人间有二薄：春冰薄，人情更薄”，“人情冷暖，世态炎凉”，“无钱休入众，遭难莫寻亲”，“世情看冷暖，人面逐高低”。然而，“人情似纸张张薄，世事如棋局局新”。及至范进中举之后，社会地位大为提高，和他来

仅供个人科研教学使用！

往的人可以预期从他身上能得到丰厚的回报,结果,不仅在他原来的混合性关系网内其他人(胡屠户、众邻居)对他另眼看待,连他原先不认识的人,也争着来和他攀关系、拉交情,使他的关系网迅速扩张:"自此以后,果然有许多人来奉承他:有送田产的,有送店房的,还有那些落破户,两口子来投身为仆,图荫庇的。到两三个月,范进家奴仆、丫鬟都有了,钱、米是不消说了。"身份地位大为提高的范进,当然也要利用他既有的资源,来回报关系网内其他人对他所做的人情。换言之,从这篇小说中,我们可以很清楚地看出:在明朝的科举制度下,知识分子如何经由通过科举考试来获取社会地位;社会地位高升之后,其人际关系又如何发生变化。至于他通过科举进入官僚体系之后,在他的职位上,如何依照人情法则来回报他人,这又牵涉到明清时代官僚制度如何运作的问题。由于篇幅所限,这个问题只有留待他处,再作进一步的详细讨论。

仅供个人科研教学使用!

参考文献

1. 王德昭:《清代科举制度研究》,17—24 页,香港:中文大学出版社,1982。

2. 吴敬梓:《儒林外史》,台北:桂冠图书公司,1983。

3. 商衍鎏:《清代科举考试述录》,北京:三联书店,1958。

4. Clark, H. H. and Clark, E. V., *Psychology and Language: An Introduction to Psycholinguistics*, USA: Harcourt Brace Jovanovich, Inc, 1977.

5. Fromkin, V. and Rodman, R., *An Introduction to Lan-*

guage, N. Y. : Holt, Rinhart and Winston, 1974.

6. Givon, T. , "Deductive vs. Pragmatic Processing in Natural Language," pp. 137 — 190, In Kintsch, W. , J. R. Miller, P. G. Pclson, (Eds.), *Method and Tactics in Cognitive Sclence*, Hillsdale, N. J. : LEA, 1984.

7. Goffman, E, *The Presentation of Self in Every Life*, Edinburgh: University of Edinbargh Press, 1959.

仅供个人科研教学使用!

帝制中国官僚体系中的暗盘管理[①]

Richard L. A. Sterba

仅供个人科研教学使用！

一、前言

16 世纪末期，葡萄牙、西班牙和荷兰等国水手从远东带回西方许多奇闻逸事，其中有些关于中国文官制度的故事。这些故事所塑造出的中国政府形象，让人以为中国的治理者是一群由学者兼决策者同时又是哲学家所组成的精英团体，他们都经过竞争激烈的考试，证明自己是中国社会中最能干、最睿智，而且最有学问的成员。在 17 世纪中叶之前，许多向往遥远中国的人本主义者将这个形象更进一步理想化，结果它引发了各种改革运动，促使欧洲几个主要国家改变其政府的行政结构，成为建立近代西方文官制度的主要影响因素。

直到最近，人们才了解文官不过是帝制中国官僚体系的一部分，而且文官的数目远不如属于政府结构中下阶层的胥吏和僚

① 本文之英文题目及原出处为"Clandestine Management in the Imperial Chinese Bureaucracy," *Academy of Management Review*, January 1978, 69－78. 作者 Richard L. A. Sterba 为 University of Huston 之教授，讲授组织行为及管理。

属。也许西方人大都被文官制度中的官吏所迷住，很少有人注意到官僚科层的这些下级阶层。由于中国的历史文献几乎忽略掉他们，即使是学者，通常也只是模糊地意识到这些“其他阶层”的存在。正如 Balazs 所言：

> ……历史是由官员为官员而作的；此一事实只能解释为何它只记录政府机构所处理之事务的大致内容，而且也能说明为何它只记载某些特定人物的事迹(Balazs，1943：135)。

在儒家有关政府结构的意识形态中，官僚体系内的基层人员地位甚低，甚或毫无地位，因此官方历史学家通常将他们大都忽略掉。

近代的研究发现：帝制中国的行政管理其实是由官僚体系内的基层人员所操纵，其严重程度远超出以往学者的想象。由于这些基层僚属一方面惯于使用欺骗、蒙蔽、行诈、勾结等技巧，选择性地执行分派给他们的任务，一方面又精熟行政细节和运作程序，他们遂能够蒙蔽、妨碍、误导，甚至胁迫比他们更具声望的上司。

帝制中国到处充斥的腐化情形，虽然是肇因于各阶层官员的共谋，不过其主要祸首却是基层的胥吏。他们比别人更有机会，而且更能够大规模地为私人目的而改变、扭曲和破坏行政程序。因为基层人员的贪污有赖于彼此的包庇和共谋，他们始终是文官制度中的一项困扰。因此，在帝制中国大约 1300 年的历史上，每隔一段时间，官员便要发起一项运动，以整肃胥吏及其同伙。

本文的目的便是要选择性地探讨帝制中国官僚体系的某些层面：首先，本文要简略地介绍文官制度与胥吏及其僚属的行政

过失有直接关系的各项特征。其次，本文将提纲挈领地审视胥吏贪污和把持的本质。最后，将回顾官员们为了控制胥吏所采行的重要步骤。

二、文官制度

仅供个人科研教学使用！

文官制度正如皇帝的朝廷一样，都是儒家政府的重要制度之一，不过其起源却是在孔子（公元前 551—前 479）出生之前，而且可以追溯到中国古代尊重学问的传统以及加诸学者的崇高地位。韦伯（Weber）认为：由于中国文字十分复杂，对一般人而言，它比其他任何文字都更难学通。如果此说为真，我们便不难了解：长久以来，知识阶级为什么始终是中国社会的主导阶层。

当时中国的许多封建领主都在宫廷中聘养一位甚或更多位学者，孔子也曾经成为其中之一，不过却没有明显的治绩。后来，他退而从事著述，希望说服一些有远见的贵族，让他用学术的教诲和诱导，来恢复诸如仁、义、智之类的美德，以统一中国，并进而恢复传统上古帝国的光辉。虽然孔子及其弟子对提高学者地位确有其贡献，但他们不过是再度彰显中国文化中早已存在的一种传统而已。

在文官制度的发展过程中，政治权宜策略也扮演了相当重要的角色。在秦代（公元前 221 年—前 206 年），始皇帝将中国统一成为一个庞大的帝国，并且设立了强有力的行政组织以遂行其统治。但是在他去世后不久，帝国便宣告瓦解，原因是他未能使官员们发展出充分的凝聚力和认同感，以平抑中国长久以来始终存在的离心和分裂倾向。大约半个世纪之后，汉朝（公元前 206 年—

公元220年)的武帝也成功地建立了大一统的帝国。为了避免重蹈秦政权的覆辙,也为了建立效忠其帝国的稳固根基,笃信儒家思想的武帝开始在其政府中任用儒家学者。他赋予他们殊荣,并赠予他们津贴、恩典和特权,使这些学者强烈地关怀帝国的兴衰存亡。

武帝所设计的安排一直持续到汉代告终。其后大约四百年间,朝代更替非常快速,有些朝代也试图模仿武帝创立的行政制度。直到唐代(618年—907年),这项制度才告完全恢复。此后直到1905年废止科举,其间除了少数几次短暂的中断,文官制度始终运作不辍,其变动之微,着实令人惊异。

(一)考试和学校

在中国文官制度的所有特色中,执行最严格的就是决定任官资格的科举考试。应考人必须通过一级级的考试,方能取得三种不同等级的学位(功名)。

参加第一种秀才资格考试,通常必须花费许多年的准备工夫。这种考试大约每两年在各地举行一次。通过这项考试的人,虽然还没有资格奉派出任公职,却可以获得各种特权,有时还能得到经济上的资助,使他们能够继续进修。

具有秀才资格的人就有资格参加第二级考试,通过之后,便可以获得举人资格。这种考试大约每三年在各省省城举行一次。除了知识和智力之外,它同时也考验应考者的毅力和决心。根据Latourette的描述:

> ……在考试前一天,应考者即被带入个人的小考棚,关

> 在里面，直到第三天才准许出棚。光是身体的压力便令人难以承受，应考人暴毙之事也时有所闻。（Latourette，1962：463）

经过更进一层的研修之后，获有举人资格者便可以前往京师参加一项更为严格而且广博的进士考试，这种考试也是每三年举行一次。通过考试的人还要在皇帝面前接受殿试，以争取额外的殊荣。有了进士的功名，便取得了朝廷的任用资格，但却不保证一定可以出任公职。

任何一种考试都只有一小部分应考人能够通过，考试级层愈高，淘汰率也跟着提高。落榜者可以一试再试，同一家族中，不乏三代同场参加考试之例。

并非所有进士都能奉派出任公职，奉派担任公职的人也并非全由考试出身。有时，皇帝的恩赐、个人的财富和家庭的地位也是决定个人是否能获得任命的因素。有时，有些官职还可以公开出卖，军中能干的行政官员也常转调为文职。虽然有诸如此类的例外，但大多数官职仍然是授给那些经由考试正途出身的人。

在唐代之前，政府已经设立学校和书院来教育有志担任政府公职的人。由于考试在甄选公职人员的过程中日益重要，学校和书院的数目与规模也逐渐扩充。虽然有些学生可以修习诸如数学和医药之类的科目，但教育机构的重要方向仍然是训练有志出仕的学生准备参加考试。

从当代西方的观点来看，这种教育对于发展个人的行政才能和管理知识似乎毫无助益。以儒家经典为基础的教育，大都只偏重艺术和人文知识；其考试方式，又侧重于背诵能力、文体形式和作文技巧，反而忽略文章内容的整体性理解。虽然孔子的许多格

言和训示对人性有极敏锐的观察，他也提出了许多充满智慧的政治卓见，不过这些东西却很难成为实际行政上的指导。

长久以来，中国公职人员的教育和考试为什么只偏重舞文弄墨，而不重视实用的知识，对局外人而言，始终是个难解的谜。这个怪异现象部分或许可归因于古代流传下来的知识阶级学术传统，更合理的解释是这样做才符合孔子的学说。

儒家的教诲认为，不管追求什么目标，每个人的首要工作是个人本身的修养：

仅供个人科研教学使用！

> 自天子以至于庶人，壹是皆以修身为本。
>
> 《大学》

孔子更主张，研读传统典籍是发展个人的基础：

> 兴于诗，立于礼，成于乐。
>
> 《论语·泰伯篇》

从上述前提出发，很自然的逻辑结论就是：精通典籍应当优先于任何“旁骛”，包括学习行政知识。

别人或许会毫无疑义地接受这项结论，孔子自己则有所保留。在一段相当不寻常的话中，他说道：

> 诵诗三百，授之以政，不达；使于四方，不能专对；虽多，亦奚以为！
>
> 《论语·子路篇》

(二)文官制度的其他层面

大多数文官都集中在京城的都会及衙门中办公，有些奉派管理盐铁矿产、灌溉工程，或开凿运河，其余的人则被零散分派到全国各地的行政网中，在村庄和乡镇作为政府的民间代表。然而，不管他们位居何处，他们的人数均远不如其下级僚属。尤其是在京城以外地区，更是如此。

朝廷为了保证官员们的清廉，特别设计了许多规则和章程，不幸的是，这些规则却经常制造出新的问题。由于传统及儒家学说都十分强调对家族的忠诚，徇私起用亲族的威胁始终很大。为了防止此一弊端，因此禁止任何人在近亲底下做事，但是有些深受朝廷宠信的人员却经常因“内举不避亲”而受到赞扬。一般而言，官员通常都不准派到他们的家乡省份工作；这项限制用意固然甚佳，可是其结果却是官员们常常被派到其对当地风俗民情甚至方言都十分隔阂的任职地。为了避免他们和地方势力互相勾结，一般官职任期三年，期满即予轮调。对官员而言，这段时间不管是熟悉地方事物还是了解本身职掌都嫌太短。

公职人员的考绩制度每三年便对官员作一次考评，考核标准也尽量求其客观。譬如，人口增加通常表示深受民众爱戴及治理得法，人口减少显示的意义正好相反。考绩良好者可以得到升迁奖励；考绩恶劣者则可能受到罚金、降职，甚或开革处分。要想长期留任公职，官员们还得在各种定期考试中不断展现其学识才能。

在承平时期，给予文官优厚的薪俸和丰裕的津贴通常是帝制中国的既定政策；可是，财政困窘却经常使这项政策无法落实。

仅供个人科研教学使用！

有时朝廷岁收不足，官员们不但要用个人财富来维持生活，而且还得设法自筹公家开销。对官员而言，比薪俸更重要的事，可能是因公职而享有的声誉，以及在公余之暇，仍然有机会追求文人雅士的生活。

至于官员职责的确切内涵，各种观点颇有分歧。不幸的是，历史记载对其工作内容也未作详尽描述，因此现代的各种看法大都出自揣测和推论。有人从断简残编中整理出一套极为明确详尽的工作细则，但也有人根据几乎相同的史料断定：文官的行政事务烦琐细碎，而且流于表面。

尽管众说纷纭，无论官员是在中央政府和同僚一起工作，担任某项公共工程的总负责人，或是在偏远地区担任独立的地方长官，对其行政表现的期许，大抵是视其职位或工作性质而定。官员本身是否才能出众、精力过人，并具有奉献精神，抑或只是平庸的官僚，也影响到他的活动范围。许多资料显示，后者人数显然比前者多得多。

三、胥吏的次官僚体系

不论是从他们的职务或是从他们的出身来看，胥吏都不是史书记载的对象。中国文献中有关他们的记载，大多是责难和恶评。要深入了解他们，必须在有关其贪婪、虚伪和背信的记载中苦心搜寻。从孔子对他们的评语可以看出，早在公元前6世纪便已经有人从事这个行业，其起源无疑可以推溯到更早之前。在文官制度建立以前，他们已根深蒂固而且恶名昭彰。

胥吏大多出身自贫穷而清白的家庭。有些则来自受过教育

的阶层，但因为本身性情不合或学识不足，而无法进入仕途，成为文官。少数胥吏也曾经做过官，他们或者因为行为不检而被革职，或者在极不寻常的大幅裁员下，丧失职位。

就整个群体而言，胥吏的社会地位是很低的。直到帝制中国晚期，他们都不被准允参加科举考试，而参加考试是连农民都可以享有的权利。一般民众不信任、惧怕，甚至讨厌胥吏，而高级官员则鄙视他们。然而，尽管他们到处不受欢迎，他们仍然是帝制中国官僚体系中最基本的一个重要阶层。

这是一个因供而生求的有趣例子：中国人发明造纸技术之后，即将行政上的文书作业提升成为一种艺术。无数的报告、记录和各种文件都成为例行公事，通常还需要制作各种副本。每种文件都有独特格式，不得有丝毫偏差。由于胥吏精通这些烦琐的细节，他们遂成为官僚体制内不可或缺的角色。

虽然大多数胥吏没有受过正式教育，他们却能够靠自己的努力学得工作所需的基本文书和算数技能。他们对于繁文缛节的了解，一部分是从工作中一点一滴累积起来的，一部分是得自其亲戚或其他人的私下传授。有些关键性的程序通常是父子相传，或者可以用一笔可观的代价售予新人。他们之所以能够在制度中操纵自如，显然是有效地掌握了应用心理学的原理，而且对当时的政治气候有通盘的了解。

胥吏和文官最大的不同之处，是他们通常多在自己的家乡任职，相当了解当地的风土民情；虽然政府明令规定其任期只有五年，许多人都能规避这项限制，有些人甚至能将其工作延展而成为终身职务。在帝制中国的大部分历史中，国家通常不付薪资给胥吏，即使有，他们的薪酬亦极其微薄。但他们在任职期间，却可以向接受他们服务的民众收取各种规费（陋规），公然收贿的机会

仅供个人科研教学使用！

也不少。一般认为，胥吏职位如此之低，工作时必须卑躬屈膝，还可能受到言语或身体上的凌辱，其来源却始终不虞匮乏，理由即在于此。

和他们的上司一样，胥吏的职务也因为他们在政府组织中占有的地位而有所不同。有关胥吏职务的确切内涵，大多数史料的记载都相当含混。瞿同祖曾经简明描述清代（1616—1911 年）县级胥吏的主要工作内容，兹将其摘录并改写如下：

> 1. 为重要文件起草初稿。
> 2. 清誊完整的文稿。
> 3. 准备例行报告。
> 4. 根据档案中的文件整理出备忘录。
> 5. 发给执照证状。
> 6. 准备并检查税收纪录。
> 7. 将文件分类归档并加以保管。（Chu，1962：41—42）

以上列举的只是其正式工作内容，但胥吏却经常因为僭越职权而恶名昭彰。在软弱、生疏、散漫或无能的官员之下，他们随时准备揽权。刘子健（Liu，1967）在提到一个胥吏特别嚣张的时代时，说道：

> 老百姓吃足苦头后了解到，官员其实不如胥吏重要，他们才是“真正的政府代理人”。

他引用当时流行的谚语，说明当时的情况是：“吏强而官弱”，而且不管是政府哪一阶层的职位，“官员总是水土不服，胥吏却是如鱼

仅供个人科研教学使用！

得水”。(Liu,1967:339)

在帝制官僚体系中,胥吏之下是小职员组成的阶级。他们的职务虽然各自不同,不过都被归类在一起,称为“僚属”。他们甚至比胥吏更受人轻视,而被列为与妓女、戏子和奴仆同一阶级。因为他们待遇极差而且大多为无恒产,他们获取金钱的途径包括陋规、贿赂和勒索,这些收入通常必须和同谋的胥吏分享。

在与政府和民众的交往或其他接触之间,这些扮演中介人角色的僚属占有相当重要的关键地位。在交往的每个阶段中,都有许多法律或其他的漏洞可钻,只要出个价钱,便可以透过衙门的僚属来进行磋商。

四、胥吏的贪污和把持

地方胥吏唯利是图的程度或许不比中央政府更加严重,但是却可能更为明目张胆。较之于京城中复杂的腐化现象,他们对民众生活的影响,也更为直接而严重。当时的民众大都务农为生,他们的生活主要受到地方风俗传统的支配。对他们而言,帝国的意义不过是对其生活方式的一些制度化干预而已。他们必须纳税以支持政府,还必须付出时间和精力,或者服兵役,或者分担强制性的劳役。有些境遇较好的人,也可能出任卑微的公职。万一触犯了法律或成为犯罪案件的受害者,他们还要和治安当局及法庭打交道。由于政府加诸百姓生活上的这些压力,地方上的胥吏及僚属才能遂行其邪恶的勾当。

根据刘子健的说法,中央政府的胥吏是:

> 处理大多数文书作业的专家，他们娴熟于官僚政治，并且知道许多玄妙的弄权技巧，就某些方面而言，他们甚至比偏远地区的胥吏更难驾驭。(Liu,1967:320)

他们似乎也比较善于掩饰自己的巧取豪夺。虽然文献中有关地方胥吏收受贿赂、敲诈、挪用公款的例子俯拾皆是，在京城胥吏方面却没有可资比拟的记载。中央政府的胥吏较为人所知的，或许是他们把持和欺蒙的伎俩，当然这类恶行在地方各省也并非罕见。

胥吏众多的把持伎俩当中，包含有一种否决权，他们不仅可以否定直属上司所作的决定，极端的时候，甚至连中央颁布的政策也能一并否决。胥吏经常用拖延、假装误解、阳奉阴违以及在细枝末节大做文章等方法，来抗拒命令。刘子健(Liu,1967)引用的日文资料显示：宋代国家的贸易和土地改革方案便受到这些策略的暗中破坏，在50年之中，政府颁布的每项法令都遭到类似的命运。

另一种更加玄妙的技巧是把持决策。根据Herson的说法，皇帝和各部大臣大都会警觉到这种被人把持的危险，他们想出了许多方法来加以反制，但是在一般的官员之间，却很少采取这样的预防措施。刘子健曾经提到有关这种技巧的一个实例：

> 杜严是个干练的人事官员，正在考虑应该把某项空缺派给甲、乙、丙三个可能人选中的哪一个。他们三个人资格的优先顺序正好是由甲至丙，依序排列。杜严征询属下意见时，接受过丙贿赂的某一胥吏私下建议丙，由丙出面举发甲的资历中某项资格不符，该项任命于是取消。杜严原本属意

仅供个人科研教学使用

于乙，乙因为对另一项职位已经感到十分满意，他虽然心存感激，还是婉拒了。由于该项职位急需补人，最后还是由丙接任。(Liu,1967:324)

文官制度之所以特别容易受到上述把持技巧的控制，主要肇因于两个因素：首先，文官们都曾经长期浸淫于儒家的道德、社会和政治哲学，任何熟悉儒家学说的人都很容易预测出，他们在何种情况下会做出何种决定；其次，文官们通常都是在衙门中，根据文件记录的资料做出决策，而文件则是由其属下的胥吏草拟而成，后者很容易借由疏漏、夸大而直接作假，以及预测各种可能反应等手段来左右上级的决策。

胥吏虽然可能受到官员惩戒行动的约束，但就某一意义而言，官员也受到胥吏的影响。由于胥吏掌握了官员的人事档案以及相关报表，例如功过考核、考试成绩和推荐书信等。官员们不得不提防：如果上述文件遗失、发生错误，或内容被窜改，自己的事业也可能因而受害。以前还发生过一些实例，胥吏在呈给皇帝的升迁建议名单中故意漏掉几个名字。基于这些理由，官员通常不愿和胥吏为敌。他们甚至会因为担心人们知道自己驭下无方，而尽力克制自己，故意不去揭发或处分胥吏的过失。

对胥吏和僚属而言，贪污不但是他们增加个人财富的方法，也是他们日常运作模式的重要特征之一。由于贪污如此普遍而且自成系统，最后它俨然变成处理事情的常规，而不是一种"例外"。游历过世界各地的传教士 Gutzlaff 在 1834 年曾经对文官制度下的官员作如下的描述：

接任政府高位的人必须十分廉洁，然而，不管他们知情

与否，许多暗盘管理却在私下进行。(Gutzlaff，1834：46)

暗盘管理(clandentine management)一词似乎特别适用于描述胥吏和下级僚属的运作方法。他们看准了制度本身的缺失和缺乏效率，有计划地侵夺各种职权，担任实质的管理工作，然后，借此图谋私利。

仅供个人科研教学使用！

五、控制胥吏的各种努力

自唐代以降，高阶官员也明了，官僚体系很容易因为胥吏的贪污和行政过失而受到损害。大体而言，当权者很少想要彻底解决造成此一现象的根本原因。他们偶尔也会推动某些措施试图去除或减低上述弊病，然而，通常他们都认为：这些问题不过是因为胥吏的品德缺陷所致，其解决之道，也不外下列三途：(一)对罪证确凿的过失加重刑罚；(二)扩大侦查并且检举作奸犯科者；(三)改进监督管制的方式以吓阻或避免胥吏的恶行。

经常采用的措施是将犯罪的胥吏加以逮捕，然后处以重刑，处分方式包括公开指责、罚金、革职、鞭笞、拷打以及死刑。不过这些处罚手段平常很少使用，因为触犯规章的案件很少被查获或揭发出来，遑论被判刑定罪。

负责检举胥吏违法乱纪的主要机构是御史台。这是一个地位和主要部会不相上下的独特机关，其权限可以监督整个行政体系。御史台可以接受并调查来自任何一方的控诉，同时定期检查整个帝国之内的行政机关，调阅记录并访谈民众。罪证确凿的恶行可以移送司法机关处理，有时甚至转呈给皇帝本人。可是，许

多证据显示：有意出面检举的人、证人，甚至御史本身都经常因为受到恐吓或收受贿赂，而保持缄默。

有时中央政府也会采取某些措施鼓励官员严格督导并管制胥吏，例如宋代末期便曾经刊行一些小册子，传授监督管制的特殊技巧。刘子健提到，书中推荐的手法包括“突击检查、详细核对、档案管制、质问技巧、报表传递和决定轻重缓急与一般日程”。可是由于这些手法实行起来必然会给官员带来“巨大的工作负担”，有些手册也主张采行宽大、容忍的放任策略。

仅供个人科研教学使用！

另外一项监督并管制胥吏的办法是由官员聘用熟谙行政流程，而且了解方言民情的私人秘书。这些私人秘书必须随时督促日常行政工作的进度，同时借由定期报告，以减轻官员对胥吏的依赖。理论上来说，这些私人秘书的个人远景，完全取决于雇用他们的官员在宦途上的成败，实际情况却往往正好相反。他们时常和别人狼狈为奸，结果不过是在原来的体制中加入一个新的阶层，使得原已十分紧张的行政结构变得更有腐化的可能。

宋代大政治家王安石曾经提出涵盖范围十分广泛的改革方案，并且其中一部分方案曾经付诸实施。他的方案中，有关防止胥吏弊病的措施，比其他任何补救办法都更能够正本清源。他了解到，只要官员无法掌握实际行政的细节，他们便只能继续听凭属下摆布；同时，只要胥吏继续处于体制之外，而且必须依赖各种手腕来谋求生活，他们一定会继续为本身的私利而设法把持体制。因此，王安石主张，公职人员的教育和考试应该朝着比较实用的方向改弦更张。

> 一般人认为，现行考试制度能够拔擢人才。其实这不过是因为考试是出仕的唯一之途。我并不认为，这是一个理想

> 的制度。一个精力充沛的青年人在理当修习哲学和政治的基本原理之际，却强迫他闭门钻研经书，吟诗作对，这种做法显然只有百害而无一利。因为他们在担任公职之前，根本没有机会学得对其工作有实用价值的知识。(Goodrich，1943：150—151)

仅供个人科研教学使用!

在文官教育的改革方面，王安石主张，即将出任公职的人都应当先担任胥吏的职务，让他们预先学习将来自己所要指导和监督的工作。

其次，他主张提高胥吏和下级僚属的地位，以消弭或缩短他们被隔绝于文官制度之外所造成的差距，希望将他们纳入儒家伦理和社会规范的约束之下，并启发他们忠诚奉献的精神。当时他的确曾将胥吏纳人支领国家薪饷的行列。可是，不久以后，他的政敌便将这项成就和他的其他改革措施一起废止，他们提出的替代方案，仍然只是加重处罚公职人员的不法行为而已。

从现代的观点来看，王安石了解危害中国行政体制的主要弊病在于组织设计上的缺失，而不是人性的意志薄弱和容易犯错。他制定和主张的改革措施是否能够使帝国的官僚体系变得更有效率或更加清廉，这个问题虽然有待商榷；但是，大多数研究中国历史的现代学者都认为，他所主张的改革方向基本上是正确的。

经过接触和审慎研究之后，帝制中国官僚体系所展现出来的形象，比起17、18世纪时孟德斯鸠、伏尔泰、卢梭、狄德罗等人所想象的要黯淡得多。在胥吏和僚属把持下的暗盘管理，以及官员对控制其下属的无能为力，一经揭开之后，旧日形象的吸引力遂大为减弱。虽然中国行政官员兼为儒雅学者的美誉未曾消灭，中国学者出仕时能否成为称职能干的行政人员，却愈来愈受到怀疑。

然而，只要在甄选公职人员时继续采用竞争性的考试，同时留任和升迁资格也继续经由考绩制度所决定，现代世界就应该感谢帝制中国所创下的行政体系。

参考文献

仅供个人科研教学使用！

1. Balazs, Etienne, *Chinese Civilization and Bureaucracy*, New Haven: Yale University Press, 1943.

2. Chang, Chung－Li, "Merit and Money," in Johanna M. Menzel (Ed.), *The Chinese Civil Service*, Boston: D. C. Heath and Co., 1963.

3. Chü, Teng－Tsu, *Local Government Under the Ch'ing*, Cambridge: Harvard University Press, 1962.

4. Confuclus, *The Four Books*, translated by James Legge, Shanghai: The Chinese Book Company, 1933.

5. Goodrich, L. Carrington, *A Short History of the Chinese People*, New York: Harper and Brothers, 1943.

6. Gutzlaff, Charles, *A Sketch of Chinese History, Ancient and Modern*, London: Smith, Elder and Co., 1834.

7. Herson, Lawrence J. R., "China's Imperial Bureaucracy: Its Direction and Control," *Public Administration Review*, Vol. 17, No. 1, 1957.

8. Kracke, E. A, *Civil Service in Early Sung China*, Cambridge: Harvard University Press, 1952.

9. Latourette, Kenneth Scott, *The Chinese, Their History*

and Culture, New York: Macmillan, 1962.

10. Liu, James T. C., "The Sung Views on the Control of Government Clerks," *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, Vol. 10, Nos. 2—3, 1967.

11. MacKnight, Brian E., *Village and Bureaucracy in Southern Sung China*, Chicago: University of Chicago Press, 1971.

12. Têng, Ssu—Yü, "Chinese Influence on the Western Examination System," Harvard Journal of Asiatic Studies, Vol. 7, 1943.

13. Weber, Max, "The Chinese Literati," in H. H. Gerth, and C. Wright Mills, *From Max Weber*, London: Routledge, and Kegan Paul, 1958.

14. Yu, Ping—Kuen, *The Reform of the Public Services of the Northern Sung Dynasty*, Masters thesis, University of Washington, 1959.

仅供个人科研教学使用！

儒家关系主义与华人企业的组织文化

黄光国

仅供个人科研教学使用！

一、绪论

本文章的目的是对儒家关系主义作一个简短的描述，并讨论它对了解华人私有或公营企业中之组织文化的影响。儒家关系主义的概念是由本人提出的。为了说明华人社会心理的特质，我采用了一种两个阶段的策略，试图建构一种带有华人文化传统的普世性的心理学。首先，建构了"人情与面子"的理论模型，并假设它具有普世性，能够适应不同的文化(Hwang，1987)。接着，以此一模型作为基础，用结构主义的方法，分析儒家思想的内在结构(Hwang，1995，2001)。这种研究取向的主要目的是在一种普世心智的背景下说明华人所独有的心态。因此，这篇文章的主要内容将包含六节。在前两节里，我们会说明如何建构"人情与面子"的理论模型，并分析儒家思想的内在结构。由于本文的主要目的，是要以儒家关系主义的理论模型，来说明华人社会中的组织文化，因而在第五节中将提出一个分类系统，来说明华人社会里的不同类型的企业组织。第六节中将用一个概念架构来说明

由华人关系主义塑造出的不同类型的企业文化，如何共存于华人的大型家族企业之中。

二、“人情与面子”的理论模型

“人情与面子”的理论模型旨在说明两人间的社会互动（见图1）。该模型将互动的双方界定为“请托者”及“资源支配者”。当请托者请求资源支配者将他掌握的资源作有利于请托者的分配时，资源支配者心中所做的第一件事是“关系判断”，他要思考的问题是：“他和我之间有什么样的关系？”

这个理论模型将人和人之间的关系用一个长方形的方块表示出来（见图1），长方形中的斜线部分称为“情感性成分”，代表资源支配者和双方进行社会互动时，考量对方利益的倾向；全部的空白部分称为“工具性成分”，代表资源支配者与他人互动的目的均是以他人作为工具，牟取自身的利益。然后再依照“情感性成分”的多寡，将人际关系分为三大类：情感性关系、混合性关系和工具性关系。“人情与面子”的理论模型假设，个人会以需求法则、人情法则和公平法则和这三种不同的人交往。当个人与这三种不同关系的他人交往时，他都会考量自己必须付出的“代价”和对方可能作的“回报”，并计算交易的“后果”。由于他预期将来他会和属于情感性关系或混合性关系的其他人进行长时期的交往，因此，在面临对方交易的要求时，他必须将彼此之间的感情成分考虑在内，因而很容易陷入“亲情困境”或“人情困境”之中。相反的，当他和属于工具性关系的其他人互动时，他比较可能从事“精打细算”的理性行动，从而做出客观的决策。

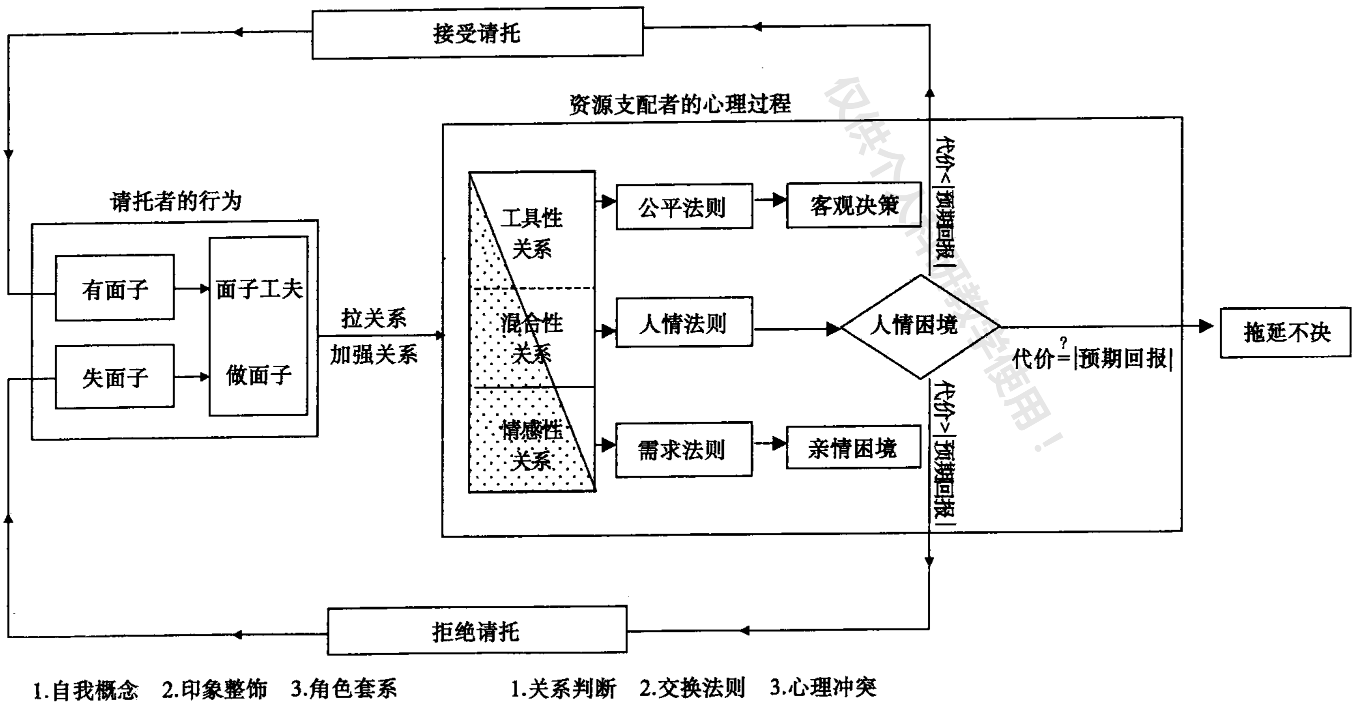


图1 人情与面子的理论模式（Hwang，1987：948）

在图 1,前两种关系之间以实线隔开,后两种关系间以虚线隔开。实线表示:在情感性关系和混合性关系之间,存在一道不易突破的“心理界限”,属于混合性关系的其他人很不容易突破这道界限,转变为情感性关系;虚线表示:工具性关系和混合性关系之间的心理界限并不明显,经过拉关系或加强关系等“角色套系”的动作之后,属于工具性关系的其他人也可能加强彼此间的情感性成分,而变成混合性关系。用符号互动论的概念来看,人与人之间的关系并不是一成不变的。陌生人或属于工具性关系的双方,经过一段时间的社会互动之后,可能转变成为混合性关系,而原本属于混合性关系的双方,也可能“反目成仇”,演变成“竞争关系”或“交战关系”。甚至原本属于情感性关系的夫妇,也可能感情破裂,走上离婚之途,从此“视同陌路”。这些变化,都可以看做关系的“滋生性质”。

仅供个人科研教学使用!

三、儒家的庶人伦理

以此一模型作为基础,分析儒家思想的内在结构(Hwang, 1995, 2001),我认为,儒家将人际关系的伦理安排分成两大类:庶人伦理和士之伦理。前者是包括“士”在内的所有人都应当遵循的。儒家经典中最能够反映儒家“庶人伦理”之特色者,是《中庸》第二十章上所说的一段话:

> 仁者,人也;亲亲为大。义者,宜也;尊贤为大。亲亲之杀,尊贤之等,礼之所由生也。

这一段话说明，儒家主张个人和其他任何人交往时，都应当从“亲疏”和“尊卑”两个社会认知向度（social cognitive dimensions）来衡量彼此之间的角色关系：前者是指彼此关系的亲疏远近，后者是指双方地位的尊卑上下。做完评定之后，“亲其所当亲”，是“仁”；“尊其所当尊”，是“义”；依照“亲亲之杀，尊贤之等”所做出的差序性反应，则是“礼”。

仅供个人科研教学使用！

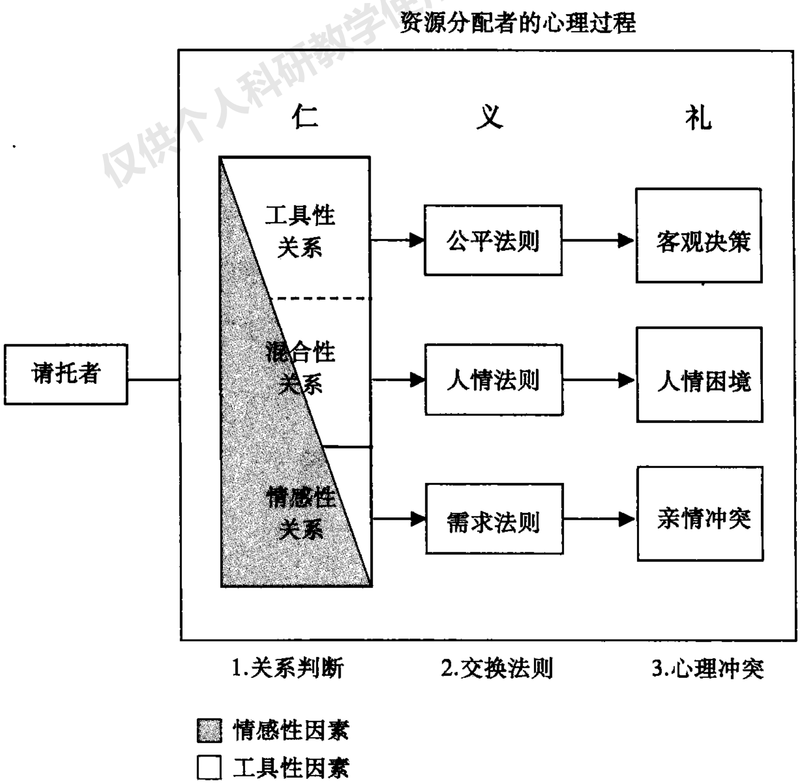


图 2　儒家庶人伦理中“仁—义—礼”伦理体系

儒家的“庶人伦理”还可以用西方的“正义理论”来加以解释。后者将人类社会中的“正义”分为两大类：“程序正义”是指群体中

的成员认为应当用何种程序来决定分配资源的方式;“分配正义”则是指群体中的成员认为应当用何种方式分配资源(Leventhal,1976;1980)。依照儒家的观点,在人际互动的场合,应当先根据“尊尊”的原则,解决程序正义的问题,决定谁是资源支配者,有权选择资源分配或交易的方式;然后再由他根据“亲亲”的原则,决定资源分配或交易的方式。

儒家的“庶人伦理”和我所建构的“人情与面子”的理论模型(Hwang,1987)具有一种同构的关系。当请托者要求资源分配者将他掌握的资源作有利于请托者的分配时,资源分配者会分别以需求法则、人情法则和公平法则来和对方进行互动。在资源分配者的心理过程中,关系、交换法则,以及外显行动三者和儒家“庶人伦理”的“仁、义、礼”伦理体系是互相对应的:关系对应于“仁”,交换法则对应于“义”,外显行动则必须合乎于“礼”(见图 2)。

仅供个人科研教学使用!

四、儒家的五伦

在“程序正义”方面,儒家“庶人伦理”所强调的是“尊尊法则”;在“分配正义”方面,它所强调的是“亲亲法则”。儒家认为:君臣、父子、夫妇、兄弟、朋友是社会中五种最重要的人际关系,儒家称之为“五伦”。儒家认为:五伦中每一对角色关系的互动都应当建立在“仁”的基础之上。然而,由于五伦的角色关系各不相同,他们之间应当强调的价值理念也有所差异:

> 父子有亲,君臣有义,夫妇有别,长幼有序,朋友有信。
>
> 《孟子·滕文公上》

父子、夫妇、兄弟三伦旨在安排家庭中的人际关系，是属于情感性关系的范畴；朋友、君臣则是混合性关系。值得强调的是：除掉“朋友”一伦外，其他四伦都蕴涵有“上/下”、“尊/卑”的纵向差序关系：

> 何谓人义？父慈，子孝；兄良，弟悌；夫义，妇听；长惠，幼顺；君仁，臣忠，十者谓之人义。
>
> 《礼记·礼运篇》

仅供个人科研教学使用！

这段引文将朋友一伦排除在外，而特别强调：这五种角色关系的互动都必须遵循“尊尊法则”。更清楚地说：依照儒家所主张的“十义”，扮演“父、兄、夫、长、君”等角色的人，应当分别依照“慈、良、义、惠、仁”的原则做出决策；而扮演“子、弟、妇、幼、臣”等角色的人，则应当依照“孝、悌、听、顺、忠”的原则，接受他们的指示。

更具体地说，以前述的“庶人伦理”的深层结构作为基础，儒家对个人生命中的五种角色关系，又按彼此间的“尊卑”及“亲疏”程度，分别作不同的伦理要求，而形成所谓的“五伦”。其中儒家最重视的是亲子关系中的“父慈/子孝”，这样的伦理安排跟儒家的生命观有十分紧密的关联。儒家在反思自我生命的起源时，他们并不像基督教那样，设想出一位独立于世界之外的造物主，相反的，他们从自己的宇宙观出发，认识到一个简单而且明确的事实：自己的生命是父母亲肉体生命的延续。儒家有关“孝道”的观念，都是从这一个不容置辩的事实衍生出来的。

五、华人社会中企业组织的形态

当华人以这样的心态经营企业，或在企业组织中与他人进行互动时，其企业组织的形态会呈现出什么样的特色呢？以往许多田野研究一再显示：台湾的家族企业靠家族关系聚集资金，创立企业，其组织原则是以关系网络在组织内相互合作，同时在组织间形成协力关系（Silin，1976；Greenhalgh，1988；谢国雄，1989；柯志明，1993；陈介玄，1994）。郑为元（2003）回顾以往的相关研究后指出：事实上，华人社会中企业的组织形态并不是一种，而是有几种不同的形态。他依照企业内的经营权和所有权是合一或是分开，及其市场环境是竞争或是寡占，将华人社会中的企业分成四大类型（见表 1）。台湾的企业大多是自由市场里的中、小型家族企业。这种企业的特色之一，是所有权和经营权合一的企业，多半是中小企业。企业内的员工与老板多少有些亲族关系，社会学家通常称之为传统社会连带。这是台湾最常见的企业典范，其内部运作规则深受传统儒家伦理的影响，却甚少受到国家的干预。这类企业中的职工和老板虽然有某种传统社会连带，但在完全竞争的市场中，他们的工作条件却缺乏劳动法的保障。从文化人类学的角度来看，这类企业又可以再分为两大类：父系制和族长制。

表 1　华人社会中企业组织的类型（取自郑为元 2003:22）

		经营权与所有权	
		合一：传统威权式（有传统社会连带）	分开：专业经理式（无传统社会连带）
市场环境	竞争	1. 父系、族长	3. 市场独断
	寡占	2. 家长	4. 寡占市场

仅供个人科研教学使用！

(一)a 父系制(Patrilinealism)

在文化人类学上,父系制是指世系和祖产的继承制度上采用父系制。父系制的家庭企业在世界各地都很普遍,但在汉人社会中尤为明显。台湾中、小企业中的劳动关系,员工往往是企业家族的成员,或者与企业主有某种血缘关系(Orru, Biggart, Hamilton,1997)。华人企业是以"系谱中心主义"和"身份关系"作为结构之基础,欧美企业则是以"个人主义"和"契约精神"为基础(陈其南,邱淑如,1984)。依照父系制的"系谱",就是父亲将企业的所有权和经营权传给和自己有直系血亲关系的儿子,而不是交给专业经理人。日本的企业虽然也强调家族,但是在明治维新之前,日本的平民并没有姓氏,他们家业继承的法则是单一继承制,而且既不限长子,也不限血亲,和汉人极不相同。台湾的汉人采取诸子均分制,企业创立者固然要一脉相承,企业集团主持人通常还会为每个儿子都成立一个子企业,让每个儿子在分家之后,建立自己的一脉,当一脉之主。因此台湾的企业集团大多作水平的多元化,而较少作垂直的整合(Hamilton,1996)。

父系制企业的经营阶层虽然重视传统社会连带,基层员工和经营者之间却未必有血缘关系,更遑论直系血亲关系。同一企业内的员工会因他们和企业主关系的亲疏远近,而受到不同的待遇,形成所谓的"差序格局"。父系制的概念源自传统农业社会,采取父系制的中、小型家庭企业,在现代社会的自由市场中,必须面临市场的无情竞争。因此,台湾家族企业的组织管理,需要靠关系来支持长时期加班和劳累的工作。老板夫妇通常会"和工人

仅供个人科研教学使用!

一起工作，像姊妹一样地对待她们……不觉得他们是头家①，而觉得他们自己只是工人，而且比他们的员工更卖力、工时更长”（谢国雄，1989；48）。台湾老板常常“带头示范”，以自己的技术水平要求部属，部属则会“以头家脸色作为工作的依归”。台湾企业是靠“‘人拼出来’的，而非制度的合理化”（陈介玄，1994：59－60）。在这种情况下，非老板家人的职工，就会觉得老板对职工要求过苛，所以当企业扩张时，如果只靠老板的核心“班底”带头做，而没有制度化的激励，这种劳雇一体的打拼，就很难继续维持。这时候老板往往要“以‘分成，共负盈亏’的方式绑缚工人”（柯志明，1993：144）。

(一)b **族长制**(Patriarchicalism)

“族长制”原本是指家族或部落的权力在男性长老或父亲手中。根据 Max Weber(1978：1006－1069)的说法，“族长制支配的基础，是基于族长对其家户（household）的权威（authority）”。和科层制比较之下，属下对上司的支持虽然都是源自于其内心对于规范的遵从，但在科层制中，规范是基于抽象的合法性和个人所具有的专长训练；在族长制中，规范则是源自传统和对族长个人的忠诚。族长的支配是以自然的个人关系为基础，是在共同生活和依赖中所产生的，因此也不会受到法律的限制（Weber，1978：1006－7）。

族长制这个概念所指涉的劳动体制是：在中小企业中，老板（业主或包工头）以长者的地位照顾有亲属关系或乡谊关系的员

① 头家：此为台湾俚语，指老板、管理者。

仅供个人科研教学使用！

工(Deyo, 1989)。在台湾的企业中,这是指亲友或经由亲友和员工介绍,"对内招考"进来的"有担保的工人"(柯志明,1993)。从韦伯的概念来看,血亲并不是族长制的要件,而是父系制的要件。乡镇企业往往由具有威权的地方长官主持,员工的主要来源则是家族和地域性的连带,这也是族长制的例子(Vogel,1989)。这种乡镇企业,大多是由村长带头拼出来的。乡镇企业发达后,如果进一步雇用廉价的"外地劳工",就不在族长制的照顾之下。

仅供个人科研教学使用!

(二)家长制(Paternalism)

家长制可以说是仁慈的家产制。这个概念是指传统式的权威服从,以及职工福利的提供。它是社会学的概念,而不是文化人类学的概念。家长制的目的在于缓和工会运动,使业主对劳工能够作完整的支配。这种企业通常建立在孤立并以单一企业作为中心的公司城中(Ackers, 1998)。公司在当地有显赫的声望,公司的威权从工作、休闲、宗教活动延伸到私密性的职工家庭生活,无所不管。职工不只在经济上而且在生活上也依赖公司。因为公司性质特殊,劳工来源有限,此类企业的劳工市场不是完全竞争,而是寡占的。业主自许为道德导师,坚持传统工作理念,并对工会采取抗拒的立场,并不符合全球化的多元社会趋势。

第二次世界大战之后到90年代之前,台湾的公营事业可以看成是家长制的。政府代表大家长,通常被视为具有男性的权威。父系制或族长制的家族企业必然会受到自由市场的冲击和挑战,公营企业却可以借由政府公权力垄断市场,而长期受到保护。由于"铁饭碗"和"大锅饭"对员工生活保障有余,动力不足,使得传统家长威权很难管理散漫的职工。大陆学者李培林、姜晓星、张

其仔(1992)以“母爱主义”来描述早期大陆国有企业中的各种现象,以有别于家长制的“父爱主义”。受到国家过度宽容的国有企业,就像被母亲宠坏的孩子,不但享受各种特权,而且在母亲(国家)的偏爱之下,听任其亏损。有些国有企业甚至还可以在税收、上交利润和承包基数等方面不断地和国家讨价还价,表现出某些学者所描述的企业“撒娇行为”。

在台湾,家长制的特点是在劳雇关系中,讲究上下关系间传统式的服从,而老板则必须照顾职工的福利。照顾的范围和程度属于老板的权责,而不是由职工组织工会来争取。有时,政府为了表示重视劳工权益,也会在公营企业里强力扶助工会组织。此时企业只有设法与工会和平共存,让工会发挥一些有益的功能,成为企业的助力。工会组织也可能变成劳工参与的机制。当劳资争议发生时,政府会设法全力调和,使劳资双方采取合作而非对抗的方式。因为这类企业的经营权和所有权是分开的,管理阶层的劳雇地位比较模糊,容易形成管理阶层和劳工一体。由于公营企业具有寡占市场的优越地位,在政府干预和工会的保护之下,其劳动力可以免于市场的竞争,劳工工作权因而有相当程度的保障。然而,在全球化的趋势之下,政府不得不采取公营事业民营化的策略。但在台湾,这种类型的企业组织有日益减少的趋势。

(三)市场独断制(Market despotism)

市场独断制和垄断市场制是经济学的概念,而不是文化人类学的概念。市场独断制是指在市场竞争之下,劳工完全受到市场的制约。尤其是在劳力密集工业中,劳工主要是来自乡村或海外

仅供个人科研教学使用!

的外籍移民(Burawoy,1985)。市场独断制和父系制或族长制的大多数中小企业,都处在完全竞争的劳动市场中,其间的最大差别,在于市场独断制的所有权和经营权是分开的,在专业经理人的管理之下,劳工跟雇主间欠缺传统社会连带,是 Deyo(1989)所说的无保障劳工或"超级无产阶级"(见表 1)。

"市场独断制"也普遍存在于高科技企业中,管理界通常称之为"人力资源管理"(HRM)。为了要应付国际化、自由化、技术竞争的压力,并甩弃大企业"重视年资"、"终身雇用"、"告老退休"制度的历史包袱,HRM 会采用各种策略,来加强对员工的支配,分散员工团结,打破自主工会的力量。这些策略包括目标管理(MBO),生产循环,生产委员会,工作生活品质改善方案,绩效薪酬制,如按件计酬、工作奖金、利润分享、净额红利等等。这些策略可以抗拒工会争取全面一致调薪的要求,并消除部分低效率员工搭加薪便车的机会。

仅供个人科研教学使用!

(四)垄断或寡占市场制(Monopoly or Oligopoly Market)

垄断或寡占市场制是指由大企业以雄厚资本和技术垄断,在产品市场上居支配地位。在欧美国家,大企业的劳工同时也是大工会的成员,享有各种福利的保障(Baren & Sweezy, 1966; Edwards, 1979)。战后欧美的跨国企业则往往会以垄断资本(monopoly capital)和寡占市场将劳动市场分割,用提高利润和降低劳动成本的方法,来应对大工会的压力。不论是在台湾,或是在采取改革开放政策之后的大陆,都有许多欧美跨国企业前往投资,在当地成立垄断(寡占)市场制的企业组织。不过在产品循环、技术变迁快速、贸易自由化和全球化的时代潮流之下,西方大企业

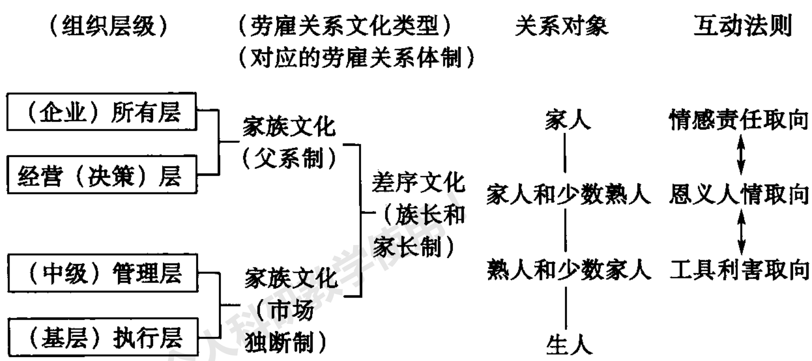
可能也会失去寡占优势。结果是大企业兼并频繁,大量裁员,工会不再有力和企业抗衡,寡占市场制也蜕变成为市场独断制。

六、华人大型民营企业中的三环文化结构

表1是从社会学的角度分析华人社会中各种不同类型的企业组织。在一般情况下,一个企业组织是属于一种体制,华人所经营的民营企业大多属于父系制或族长制,一些国有企业则属于家长制。然而,当华人的中、小企业逐渐发展成为大企业之后,在华人关系主义的影响之下,其组织及管理形态便复杂得多。郑伯埙(1995)的研究指出:在台湾的大型家族企业内,企业主会因与职工关系的亲疏、忠诚和才能的不同,对职工采取"差异管理",形同属于不同的劳动体制。换言之,一个企业内部同时存在着三四种不同的体制。郑伯埙、林家五(1998)的研究显示,居于大型家族企业最高的所有层和经营决策层级,是和企业主关系最近的人,主要是他的家人以及少数和他有亲信关系的"自己人"。在中级管理层级,主要是可以作为企业主之心腹的"自己人",而较少有家人;而在基层,则是和企业主没有特殊社会关系的普通职工("陌生人"或"外人")。这种亲疏关系和他们所称的三种企业文化,"情感(责任)取向的家族文化"、"恩义(人情)取向的差序文化"和"工具(利害)取向的制度文化"相对照。郑伯埙和林家五(1998)指出,家族文化在所有层和经营层重叠,差序文化在经营层和管理层重叠,制度文化在管理层和执行层重叠,这三种文化的环环相扣,形成"三环文化结构"(见表2)。

郑为元(2003)认为家族文化有如父系制;差序文化如同我

表2 华人大型家族企业内的三环文化结构（取自郑伯埙、林家五，1998）



仅供个人科研教学使用

(1988:12)所称的混合性关系和人情法则，类似族长制和家长制；制度文化所实行的是公事公办，或在“人情与面子”之理论模式中所提及的工具性关系和无人情义理的公平法则（Hwang，1987），有如Burawoy(1995)的“市场独断制”。至于该一理论模式中的需求法则，在属于运作社会的家族企业内，企业主除了考虑他和受雇者的亲疏关系之外，还要兼顾对方的才能，和亲密社会中的人际关系并不完全相同。所以这类企业组织的运作虽然受到家族文化的影响，还是不能完全适用需求法则。

郑伯埙、林家五(1998)的研究，澄清了以人类学家族概念所建构的继承制和劳雇体制之间的关系。父系制只适用于老板直系亲属的职工，其余职工则是依据关系亲疏，分别属于其他体制。一般劳工依据企业在市场竞争中的地位，分属市场独断制或垄断市场制，形成中西文化混合的状态，这可以说是一些华人大型企业组织最大的特色。

七、结论

在这篇论文中，我们尝试用一系列儒家关系主义的理论来说明华人组织的特色（Hwang，2000，2001）。为了要达到这个目标，我们试着从雇主的立场去讨论华人管理的不同层面。然而，同样的议题可以从雇员的立场去分析，但他们之间却存在着不同的关系。这会是个很有趣的工作，让我们去想象如何以儒家关系主义解决跟华人组织有关的相关问题。我们对于未来的可能发展持十分乐观的态度。

仅供个人科研教学使用！

参考文献

1. 李培林、姜晓星、张其仔：《转型中的中国企业：国有企业组织创新论》，济南：山东人民出版社，1992。

2. 柯志明：《台湾都市小型制造业的创业、经营与生产组织——以五分埔成衣制造业为案例的分析》，台北："中央研究院"民族学研究所，1993。

3. 陈介玄：《协力网络与生活结构——台湾中小企业的社会经济分析》，台北：联经出版公司，1994。

4. 陈其南、邱淑如：《企业组织的基本形态与传统家族制度——中国、日本和西方社会的比较研究》，见《工商时报》编《中国式管理》，459—484 页，台北：时报，1984。

5. 黄光国：《儒家思想与东亚现代化》，台北：巨流图书公司，

1988。

6. 黄光国:《知识与行动:中华文化传统的社会心理诠释》,台北:心理出版社,1995。

7. 郑伯埙:《差序格局与华人组织行为》,《本土心理学研究》,3:142—219,1995。

8. 郑伯埙、林家五:《差序格局与华人组织行为:台湾大型民营企业的初步研究》,《"中央研究院"民族学研究所集刊》,86:29—72,1998。

9. 谢国雄:《黑手变头家——台湾制造业中的阶级流动》,《台湾社会研究季刊》,第 2 卷,第 2 期:11—54,1989。

10. Ackers, P., "On Paternalism: Seven Observations on the Uses and Abuses of the Concept in Industrial Relations, Past and Present," *Historical Studies in Industrial Relations*, 5: 179—193, 1998.

11. Baran, P. A. & Sweezy, P. M., *Monopoly Capital*, New York: Monthly Review Press, 1996.

12. Burawoy, M., *The Politics of Production: Factory Regimes Under Capitalism and Socialism*, London: Verso.

13. Cheng, W. Y., "Traditional Solidarity, Market and the Specialties and Generalities of the Employer—employee Relations in the East Asian Firms," *Journal of Labor*, Institute for Labour Research, National Chengchi University, Taipei, Taiwan, 2003.

14. Deyo, F. C., *Beneath the Miracle: Labor Subordination in the New Asian Industrialism*, Berkeley: University of California Press.

仅供个人科研教学使用!

15. Greenhalgh, S., "Families and Networks in Taiwan's Economic Development," pp. 224－245, In E. Winckler & S. Greenhalgh (Eds.) *Contending approaches to the Political Economy of Taiwan*. Armonk, NY: M. E. Sharpe.

16. Hamilton, G. G., "Organization and Market Processes in Taiwan's Capitalist Economy," *American Journal of Sociology*, 96: 999－1006, Also in Orru, Baggart and Hamilton (Eds.) 1997, 237－293, 1996.

17. Hwang, K. K., "Face and favor: The Chinese power game," *American Journal of Sociology*, 92(4): 944－974, 1987.

18. Hwang, K. K., "Chinese Relationism: Theoretical Construction and Methodological Considerations," *Journal for the Theory of Social Behavior*, 30(2): 155－178, 2000.

19. Hwang, K. K., "The deep structure of Confucianism: A social psychological approach," *Asian Philosophy*, 2001.

20. Leventhal, G. S., "Fairness in social relationships. In J. Thibant, J. Spence, & R. T. Carson (Eds.), "*Contemporary topics in social psychology* , pp. 221－239, Morristown, NJ: General Learning Press, 1976.

21. Leventhal, G. S., "What should be done with equity theory? In K. J. Gergin, M. S. Greenburg, & R. H. Wills (Eds.)," *Social exchange: Advances in theory and research* , pp. 27－55, New York: Plenum Press, 1980.

22. Orru, M., Biggart, N. W. & Hamilton, G. G. (Eds.), *The Economic Organization of East Asian Capitalism*,

仅供个人科研教学使用!

Thousand Oaks, CA: Sage, 1997.

23. Silin, R. H., *Leadership and Value: The Organization of Large-Scale Taiwanese Enterprises*, Cambridge, MA: East Asian Research Center, Harvard University, 1976.

24. Vogel, E., *One Step Ahead in China: Guangdong under Reform*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1989.

25. Weber, M, *Economy and Society*, Eds, By Guenther R. & Claus W. Tr. By E. Fischoff et al, Berkeley: University of California Press, 1978.

仅供个人科研教学使用！

发展本土心理学的知识论策略

黄光国

仅供个人科研教学使用！

2010年7月23至27日，“亚洲本土及文化心理学会”(Asian Association of Indigenous and Cultural Psychology)在印度尼西亚日惹的Gadjah Mada University宣布成立，并召开第一届国际会议，有来自三十多个国家的四百多位代表参与，共宣读了两百五十多篇论文。在大会开幕式上，我被推选为会长，并于26日上午发表一篇题为《亚洲本土及文化心理学会的使命》的主题演讲，指出：今年7月1日，英属哥伦比亚大学的三位教授在《自然》及《行为科学》上发表的一篇研究报告指出，在2003—2007年间的心理学研究中，96%的样本是来自美国和其他西方国家，他们的人口只占全世界人口总数的12%。这种来自西方的(Western)、高教育水平的(Educated)、工业化的(Industrialized)、富裕的(Rich)及发达的(Developed)社会的样本，和全世界其他地区的广大人口相比较，其心理倾向其实是非常特殊的，他们因此称之为来自“怪异”(WEIRD)社会的“怪异”样本。

因此他们建议：研究经费补助机构要优先奖助跨领域、跨文化的研究；研究者必须评估他们的研究发现是否适用于其他人口的样本；学术期刊的编辑和审查人也应当鼓励比较研究各种不同及取得不易之人口样本，如此方能将人类行为及心理学理论的基

础，安置在较为稳固的经验基础之上（Hendrich，et. al.，2010 a，b）。诸如此类的建议，其实是要把来自“非怪异”国家的受试者安置在西方国家的理论脉络中来加以比较，代表了一种跨文化心理学的观点，是本土心理学所坚决反对的。

亚洲本土及文化心理学会成立的主要目的，就是要以西方的科学哲学作为基础，建构本土心理学理论，来研究世界各地“非怪异”社会中人们的心理。我们必须承认：今天世界学术社群中所流行的研究典范，大多是西方文明的产品。我们要想建构既能代表人类普遍“心智”，又能够反映某一社会中人们独有之“心态”的理论，一定要能够掌握住西方科学哲学发展的精神意索，研究“非怪异社会”中支持人们在各种情境脉络下作出各种社会行动的智能、文化价值以及世界观。

“非怪异”国家所发起的这一场心理学本土化运动，正在世界学术社群中启动一场社会科学的革命。以普世性的“关系主义”作为预设所建立的社会科学理论及研究典范，终将取代“怪异”国家的“个人主义”，而成为“非怪异”国家的学术主流。这是亚洲本土及文化心理学会最重要的使命。

然而，从后期库恩的哲学来看（Kuhn，1969），科学家要想引发“科学革命”，必定要提供某些“范例”（examples），来说明其主张确实可行。在本文中，作者将以他的《儒家关系主义：哲学反思、理论建构和实证研究》一书为例（黄光国，2009），进一步说明他的主张。

仅供个人科研教学使用！

一、社会互动的普遍心智

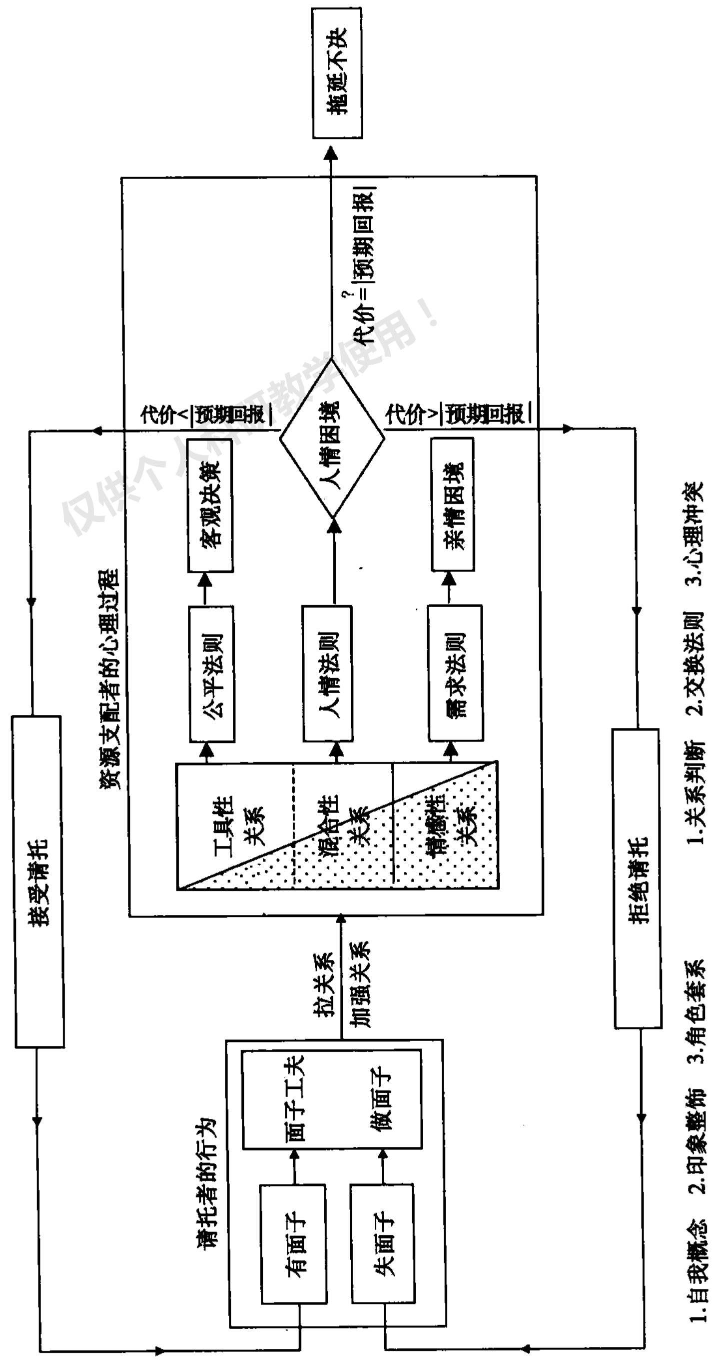
(一)“人情与面子”的理论模型

仅供个人科研教学使用！

在《儒家关系主义》一书的第四章中，作者先对西方社会心理学中的社会交换理论(social exchange theory)、公平理论(equity theory)和正义理论(justice theory)作批判性的回顾，然后再说明他所建构的“人情与面子”的理论模型，反映人类社会互动的普遍心智，可以适用于各种不同的文化之中。

“人情与面子”的理论模型将互动的双方界定为“请托者”(petitioner)及“资源支配者”(resource allocator)。当“请托者”请求“资源支配者”，将他掌握的资源作有利于“请托者”的分配时，“资源支配者”心中所做的第一件事是“关系判断”，他要思考的问题是“他和我之间有什么样的关系?”

图 1 中代表“关系”的方块是由代表“情感性成分”的阴影部分及代表“工具性成分”的空白部分所构成。所谓“工具性成分”是指:作为生物体的个人，天生而有各种欲望，在生活中往往必须以他人作为工具，获取各种资源，满足一己的欲望。这样的“工具性成分”和人跟人之间的“情感性成分”常常是夹杂在一起的。依照这两种成分的多寡，图 1 以一条实线和一条虚线将“关系”分为三大类:“情感性关系”、“混合性关系”和“工具性关系”。“情感性关系”通常是指家庭中的人际关系，“混合性关系”是指个人和家庭外熟人的关系，两者之间以一道横线隔开，表示两者之间有相当



仅供个人科研教学使用！

图1 人情与面子的理论模式（Hwang，1987：948）

清楚的心理区隔，家庭之外的人很难变成为“家人”。“工具性关系”是个人为了获取某种资源，而和陌生人建立的关系，它和“混合性关系”之间以一条虚线隔开，表示经过“拉关系”之后，属于“工具性关系”的其他人可以穿过这层心理区隔，使双方变成“混合性关系”。在儒家文化传统的影响之下，个人可能倾向于以“需求法则”、“人情法则”和“公平法则”等三种不同的交易法则，和这三类不同关系的社会对象进行互动。

在《人情与面子：中国人的权力游戏》一文中（Hwang，1987），作者用了许多文字描述“人情法则”在华人社会中的意义。倘若我们将华人社会中的“人情法则”看成是“均等法则”的一个特例，它强调个人一旦收受了他人的恩惠，一定要设法给予等量的回报，则“人情与面子”的理论模式，应当是一个可以适用于各种不同文化的普遍性理论模型。针对这样的主张，读者一定会问：为什么？作者有什么证据可以支持这样的论点？

仅供个人科研教学使用！

(二)社会行为的基本形式

在《社会生活的结构》（*The Structures of Social Life*）一书中，Fiske（1991）回顾以往社会学、人类学以及心理学的大量文献之后，指出：人类社会的关系主要可分为四种模式：

1. 社群分享（communal sharing）：这是一个等同的关系（relationship of equivalence），人们为了要达成位于个人之上的群体目标（super ordinate goal）而融合在一起，并对其集体（collectivity）有高度的认同，认为他们在某些重要的层面上都是同样的“我们”，而不是“个人”。

2. 权威排序（authority ranking）：这是一种不平等的关系，具

有可过渡的不对称性(transitive asymmetry)。如果某一特定的阶层包含三个以上的人,他们可以排成线形的阶层。在这种关系中,人们会依其社会的重要性或地位,来建构彼此的关系:占高阶者比别人控制更多的人、物及资源,别人也认为他们拥有较多的知识,及掌控事物的能力。社会关系中位阶较高的人通常握有主动权,能够做选择并表现偏好,也能够宰制较多的低阶属下。如果属下对上司表现服从及效忠,高阶者通常也会给予部属保护及支持。

3. 平等匹配(equality matching):这是个别同侪之间的平等关系,其中每一个人的影响力、贡献及分配之份数,都是均衡的,而且可以一对一的互相对应。平等匹配的展现方式可能是轮流(turn taking),关系中的每一个人依时间顺序(temporal sequence),做出同样的行动;或是同等回报(in－kind reciprocity),人们给予并从他人处获得同等物品的回报。在分配正义方面,平等分配采取“平等均分”(even distribution into equal parts)的方式,每个人拿到跟别人同样的一份,所以每个人都不在意他拿到哪一份。

4. 市场计价(market pricing):这种关系是以市场系统所决定的价值,作为中介。在市场计价关系中,人们通常会以“价格”(price)或“效用”(utility)这种普世性的单一尺度,来衡量相关商品或人的价值。这种商品的评价,可以用价格的比率(ratio)来表示;在以物易物(direct barter)的场合,则为兑换比率(exchange ratio)。

Fiske(1991)指出:这四种关系模式是人类组织各种社会不同范畴的方法。这四种关系结构展现在人类各种情境、工作、活动种类、行动领域、实质问题和态度之中,意味着这些结构都是产生

仅供个人科研教学使用！

自同一组的心理基图(psychological schemata),亦即人类心智共同的深层结构。

倘若我们以 Fiske(1991)所提出的社会行为的四种基本形式和“人情与面子”的理论模型互相比较,我们可以看出:社群分享、平等匹配和市场计价这三种不同的社会行为,和“人情与面子”的理论模型中的三种关系“情感性关系”、“混合性关系”和“工具性关系”,以及三种交换法则“需求法则”、“人情法则”和“公平法则”是互相对应的。用建构实在论的哲学来说(Wallner,1994),这只是把一种理论所用的语言翻译成另一种理论的语言而已。至于“人情与面子”中,请托者与资源支配者之间的关系,则涉及双方之间的的“权力差距”(power distance)(Hofstede,2001),也就是 Fiske(1991)理论中所谓的“权威排序”。

仅供个人科研教学使用！

从以上的比较中,我们可以看出:Fiske(1991)是从人类学的角度,将人类社会行为的基本形式加以分类;“人情与面子”的理论则是从社会心理学的角度所建构出的人类社会互动的普遍模式。这样的理论模型应当可以适用在各种不同的文化之中。

(三)正义动机理论

我们可以拿“人情与面子”的理论模型和相关的社会心理学理论相互比较,以检验作者上述的论点,首先,我要考虑的是 Lerner(1981)的正义动机论。西方社会科学中大多数的正义理论通常假设:人们会以对自己及社会最有利的方式来分配社会资源(如:Adams, 1965; Rawls, 1971; Walster, Walster & Berscheid, 1978)。Lerner(1981)非常反对将正义法则当做人们追求最大利益的工具。在他看来,倘若正义是人们发明的一种有用的工

具，一旦它无法帮助个人或社会获得最大的利益，它便会被加以改变或受到弃置。这显然是违反事实的。在西方长久的历史上，许多人宁可牺牲其他的资源和价值，也要坚持维护正义。因此，他引述 Piaget(1965)的道德发展理论，认为对于正义法则的理解和坚持，是个人认知能力和其环境条件交互作用的结果。Lerner (1981)的正义动机论认为：儿童发展早期的经验，会使他对外在世界产生一种有组织的建构(organized construction)，个人可以藉此整合新的讯息，不致于面对新的情境而手足无措。在西方文化里，个人成长的过程通常必须经历三种基本的“关系类型”。在这三种“基本的关系形态”(prototypical experience)中，个人对他人的知觉(person perception)和对方达成其目标之活动的关系(activity relation to goal)，以及彼此资源分配的方式(outcome)均有所不同(见表 1)。“同一关系”(identity relation)是个人最早经历的一种人际关系，在这种关系里，个人和他人之间有持久的情绪分享经验，并因此而产生“同一”的感觉。他们对彼此追求目标的活动，不仅互相依赖，而且感同身受；因此会关心彼此的福祉，而以“需求法则”分配资源，譬如家庭中的人际关系。

仅供个人科研教学使用！

表 1 “正义动机论”的三种基本关系形态

有关的认知元素	同一关系	联结关系	非联结关系
人际知觉	同样的“我”	类似的“我们”	不同的“他们”
达成目标的活动	互相依赖	互助，趋同	妨碍，歧异
资源分配方式	需求，福利	均等，平等	斤斤计较

资料来源：Lerner (1981：26)

及至儿童逐渐成长，并在各种不同脉络之下和他人互动，他们会分辨人己之间的异同，而区分出“联结关系”(unit relation)和“非联结关系”(non - unitrelation)。人们经常将跟他有“相同”特

征的其他人划归为同一类，并以同样的方式对待他们，使个人对属于“联结关系”的其他人产生“我们”的归属感，而乐于与之合作，并倾向于以“均等法则”分配资源。至于和个人不同的“非联结关系”(non - unit relation)，则常常被划归为“他们”，而与个人目标之达成处于互相竞争或彼此干扰的状态；分配资源时，也倾向于采取计较得失的“公平法则”。

仅供个人科研教学使用！

Lerner(1981)采取了人类发展的宏观视角，综合以往心理学者对于分配正义(distributive justice)的研究而建构出他的理论。他以人际关系的角度作为切入点，思考个人跟不同关系的他人互动时可能使用的正义原则。然而，人类社会中的“关系”是不是只有“同一”、“联结”、“非联结”这三种关系而已？

如果我们拿 Lerner(1981)的正义动机理论跟 Fiske(1991)所提出的四种社会行为基本形式相互比较，我们很容易发现：Lerner(1981)的正义动机理论，并没有考虑“权威排序”的关系。既然 Fiske(1991)的分类系统普遍适用于各种不同的社会，Lerner(1981)的正义动机理论为什么会忽略掉这种重要的人际关系？

(四)Kayser 与 Schwinger 的个人内契约论

我们可以再介绍两种有关分配正义的理论，来思考这些问题。Kayser 与 Schwinger 等人的“个人内契约论”(theory of intrapersonal contracts)认为：一般人都知道一些常识性的素朴社会心理学(naive social psychology)，其中包含有人际关系的理想类型及处理规则，可以用来处理日常生活中的社会互动(Schwinger，1986)。他们提出了五种人际关系的基本类型(prototypes)，并从五个层面加以描述，即行动者的认知及动机取向、

关系的情感性质、在该项关系中所交换的最重要资源、典型的交换方向，以及交换的指导规则；这些基本类型如表 2 所示。

从表 2 可以看出：这五种人际关系的前三种，即亲密关系、友谊关系及交换关系，和 Deutsch(1975)所讲的三种正义法则使用情境，或 Lerner(1981)所说的三种基本“关系类型”，大致是相同的；而竞争关系和战斗关系则可以看成是交易关系的延伸。

仅供个人科研教学使用！

表 2 “个人内契约论”的五种人际关系原型

特征	关系类型				
	亲密	友谊	交换	竞争	战斗
行动者的认知及动机取向	亲社会的	集体主义的	个人主义的	竞争的	攻击的
情感性关系	非常正面	正面	中性	负面	非常负面
典型的资源	特殊性的	普遍性的	普遍性的	普遍性的	特殊性的
典型的交往方向	给予	给予	给予和取得	取得	取得
交往法则	需求	均等	贡献	极大的差异	极大的伤害

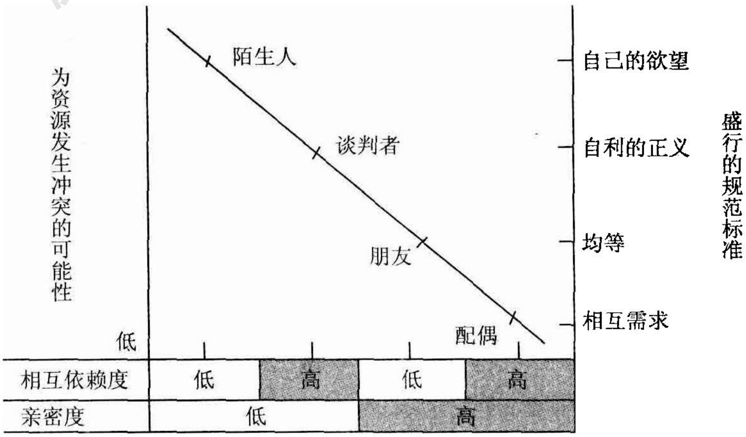
资料来源：Schwinger (1986: 219)

(五)Greenberg 与 Cohen 对社会关系之分析

从建构实在论的角度来看，建构科学微世界的首要步骤，便是针对科学家所要研究的对象，建立适切的分类体系(taxonomy)来加以分类。这种分类体系中的不同类别，必须是互斥而且穷尽的。以上各种主要的正义理论都试图根据不同的标准，将人际关系加以分类，据以建立不同的分类体系。Greenberg 与 Cohen (1982)则试图进一步分析人与人之间社会关系的性质。他认为社

会关系基本上是由“亲密度”(intimacy)和“相互依赖度”(interdependency)两个向度所构成的。所谓“亲密度”是指“人与人之间社会联系(social bond)的紧密度(closeness)”;所谓“相互依赖度”是指“社会交换之参与者控制对方所欲资源之程度”(Greenberg & Cohen, 1982: 444)。这两个向度均可分为高、低两种程度，构成 2×2 = 4种人际关系，即配偶、朋友、谈判者、陌生人。他们之间的互动，会遵循四种不同的“规范性标准”(prevailing normative standards)，即相互的需求、均等、自利性正义及自身欲望。这四种人际关系为争夺资源而产生冲突的可能性，也有高低之别，这

仅供个人科研教学使用！



资料来源：Greenberg & Cohen (1982: 444)

图 2　依相互依赖及亲密度划分的社会关系及其规范标准

几个变项间的关系，如图 2 所示。仔细检视以往正义理论所提及的“关系”，我们可以看出：Lerner(1981)正义动机论中的“同一”、“联结”和“非联结”;Schwinger(1986)个人内契约论的“亲密”、“交谊”和“交易”;Greenberg 与 Cohen(1982)分析社会关系时所述及的“配偶”、“朋友”和“谈判者”，其实都对应于 Fiske(1991)所提出

的三种关系模式："社群分享"、"平等匹配"和"市场计价"，分别适用 Deutsch(1975)所说的"需求法则"、"均等法则"和"公平法则"。Schwinger(1986)论及的"竞争"和"战斗"两种关系类型，是这三种关系模式的衍生物，或滋生之性质(Blau, 1964)；至于 Greenberg 与 Cohen(1982)所说的"陌生人"之间，根本还没建立任何的社会关系，在此暂可不论。

仅供个人科研教学使用！

(六)西方理论的盲点

经由这样的对比，我们可以很清楚地看出：西方社会心理学者所建构出来的这些正义理论中，Fiske(1991)所提出的四种基本关系模式中的"权威排序"完全付诸阙如。在这里，我们又能够看到西方社会科学理论的局限：西方的正义理论大多建立在个人主义的预设之上，假设每一个人都是独立的个体，每一个人都能够凭借自己的自由意志，经由和对方的互动，来决定符合正义标准的分配法则或交换法则。然而，在权威排序关系中，交换法则和分配法则都是由占有较高地位的权威所决定的。这样的关系并不符合西方个人主义的文化理想，因此西方社会心理学家将这种关系排除在正义理论的考虑范围之外。

然而，在非西方社会中，权威排序却是一种非常重要的人际关系。依照作者的主张，倘若我们要发展非西方社会中的本土社会心理学，我们便应当以人类心智中关于社会关系的深层结构作为基础，将"权威排序"考虑在内，综合以往的研究成果，建构出具有普世性的形式性理论，它既能说明人类的社会互动，又能说明华人进行社会互动时所独有的心态。

二、儒家伦理与社会互动

在本文第一节中，作者逐步析论“人情与面子”的理论模型是一种普世性的形式性理论，它能说明人类的社会互动。为了说明华人进行互动时所独有的心态，在《儒家关系主义》的第五章中，作者又以之作为基础，分析儒家思想的内在结构。根据作者的分析，儒家对于人际关系的伦理安排所主张的“仁道”，可以再区分为“庶人伦理”和“士之伦理”，此处，我们先谈“庶人伦理”：

仅供个人科研教学使用！

(一)儒家的“庶人伦理”

“庶人伦理”是包括“士”在内的每一个人都必须遵循的伦理准则，是人之所以为“人”的基本条件，因此，在提出“仁者，人也”的命题之后，《中庸》又进一步阐述：

> 仁者，人也；亲亲为大。义者，宜也；尊贤为大。亲亲之杀，尊贤之等，礼之所由生也。《第二十章》

在《知识与行动》中，作者指出：这一段话充分说明了儒家思想中“仁”、“义”、“礼”三个概念之间的密切关系（黄光国，1995：238)。更清楚地说，儒家主张个人和任何其他人交往时，都应当从“亲疏”和“尊卑”两个认知向度(cognitive dimensions)来衡量彼此之间的角色关系——前者是指彼此关系的亲疏远近，后者是指双方地位的尊卑上下。作完评定之后，“亲其所当亲”，是“仁”，“尊其

所当尊”，是“义”；依照“亲亲之杀，尊贤之等”所作出的差序性反应，则是“礼”。

在该书中，作者更进一步用西方社会心理学中的“正义理论”(justice theory)来说明儒家对于“庶人伦理”的看法。西方社会心理学者通常将人类社会中的“正义”分做两大类：“程序正义”(procedural justice)和“分配正义”(distributive justice)。“程序正义”是群体中的成员认为应当用何种程序来决定资源分配的方式；“分配正义”是群体中的成员认为应当用何种方式来分配资源(Leventhal，1976，1980)。从这个角度来看，儒家认为：在人际互动的场合，其“程序正义”方面应当根据“尊尊原则”，由占有较尊贵地位的人扮演“资源支配者”的角色，来选择资源分配或交易的方式。他在作决策的时候，则必须像“人情与面子”的理论模式所描述的那样，根据“亲亲原则”来分配资源。

仅供个人科研教学使用！

作者针对“庶人伦理”所建构出的模型，可以说是儒家对人际关系之伦理安排所主张的“原型”(prototype)。在《知识与行动》中，作者指出：从儒家的观点来看，在社会互动的过程中，依照“尊尊法则”来决定谁有决策权力，固然是合“义”的；这位拥有决策权的资源支配者，依照“亲亲法则”来分配资源，也是合“义”的。值得强调的是：儒家“庶人伦理”所主张的“义”，并不是西方文化中所主张的普遍性“正义”，而是以“仁”作为基础的“仁义”或“情义”。在图3“资源分配者的心理过程”里，双方“关系”中的“情感性因素”，对应于儒家所主张的“仁”；依照双方“情感性因素”的多寡，选择适当的“交换法则”，是“义”；经过考虑得失后所表现出来的行为，则必须合于“礼”。

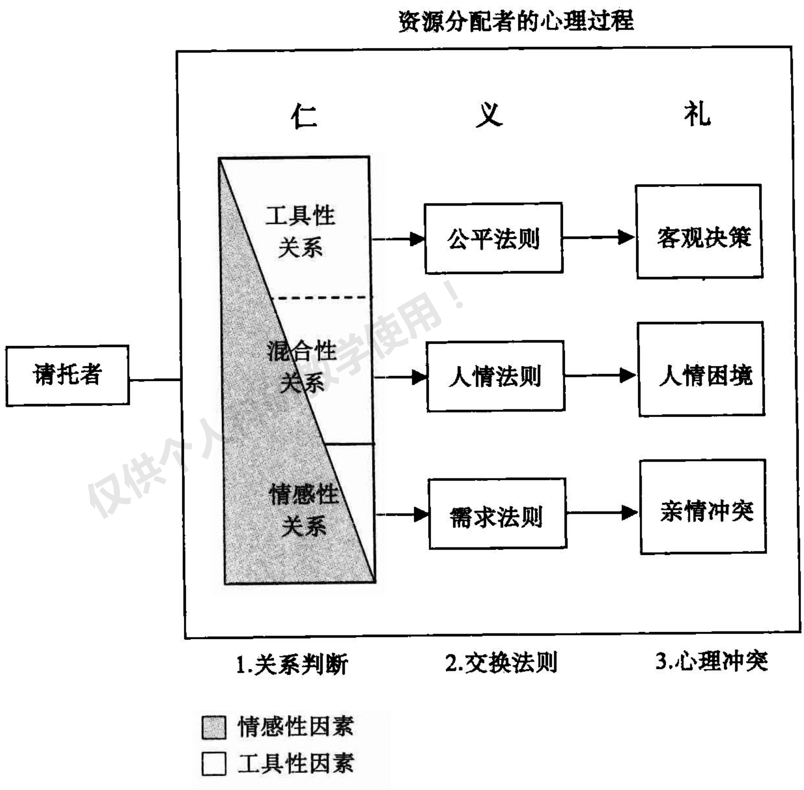


图 3　儒家庶人伦理中“仁—义—礼”伦理体系

(二)五伦与“尊尊法则”

在“程序正义”方面强调“尊尊法则”，在“分配正义”方面，强调以“仁、义、礼”伦理体系作为基础的“亲亲法则”，这可以说是儒家“庶人伦理”的“形式结构”。当这样的形式结构落实在某一特定的角色关系之中时，儒家对于各种不同的角色关系，进一步作出了不同的伦理要求。儒家认为：君臣、父子、夫妇、兄弟、朋友是社

会中五种最重要的人际关系，儒家称之为“五伦”。五伦中，父子、夫妇、兄弟三伦旨在安排家庭中的人际关系，是属于“情感性关系”的范畴；朋友、君臣则是“混合性关系”。儒家认为五伦中每一对角色关系的互动都应当建立在“仁”的基础之上，然而，由于五伦的角色关系各不相同，他们之间应当强调的价值理念也有所差异：“父子有亲，君臣有义，夫妇有别，长幼有序，朋友有信”。值得强调的是：在儒家的观念里，这五种角色关系中，除掉“朋友”一伦外，其他四伦却蕴含有“上/下”、“尊/卑”的纵向差序关系：

仅供个人科研教学使用！

> 何谓人义？父慈，子孝；兄良，弟悌；夫义，妇听；长惠，幼顺；君仁，臣忠，十者谓之人义。《礼记·礼运篇》

这段引文将朋友一伦排除在外，而特别强调：这五种角色关系的互动都必须遵循“尊尊法则”。更清楚地说：依照儒家所主张的“十义”，扮演“父、兄、夫、长、君”等角色的人，应当分别依照“慈、良、义、惠、仁”的原则做出决策；而扮演“子、弟、妇、幼、臣”等角色的人，则应当依照“孝、悌、听、顺、忠”的原则，接受他们的指示。

以“人情与面子”的理论模型为基础分析儒家思想的内在结构，其结果构成一种“科学微世界”，代表了儒家的文化理想，人们在现实的生活世界里，并不一定会完全依照这样的文化理想行动。然而，我们要了解儒家社会中人们的行动智慧，却必须要先作这样的分析，才能够以之作为基础，来诠释或研究人们的社会行动。

(三)个体、自我和人

我们可以借用人类学家 Grace G. Harris(1989)对社会科学中,个体、自我和人这三个概念的区分,来说明这种分析的意义。Harris(1989)指出:“个体”(individual)是一种生物学层次(biologistic)的概念,是把人(human being)当做人类中的一个个体,和宇宙中许多有生命的个体并没有两样。

“人”(person)是一种社会学层次(sociologistic)的概念,这是把人看做“社会中的施为者”(agent－in－society),他在社会秩序中会采取一定的立场,并策划一系列的行动,以达成某种特定的目标。

要把“人”看做“社会中的代理人”,必须注意:在“社会关系的系统”(systems of social relationships)中,依循某种道德秩序(moral order)而生活的人,如何采取行动,并对他人的行动做出反应。由社会内部的角度来看,社会道德秩序(sociomoral order)的行动者,其所有的动作和宣称都是公共建构历程的结果。参与社会互动的人会依照文化特有的理路、规则、价值标准以及他们对事实(factuality)的认识,来从事这种建构工作。他们会不断地称呼、分析并诠释彼此的行动,同时对行动的原因产生出公共论述之流(a stream of public discourse)。

“自我”(self)则是一种心理学层次的(psychologistic)概念,这是把人看做一种经验汇聚的中枢(locus of experience),其中最重要的部分包括经验到自己是一个什么样的人。西方心理学家通常认为:个人反思觉察(reflexive awareness)的能力,会产生出自我的双元性(duality of self)——作为“主体”(subject)的自我,能

仅供个人科研教学使用!

够整合自己的行为，使其与他人的行为有明显的不同，而能作为“自我认同感”(sense of self - identity)的基础；同时，自我又能以自己作为觉察的“客体”，清清楚楚地看出自己和世界中其他客体的不同，将自己看做一个独特的整体，而获致一种“个人认同感”(sense of personal identity)。

三、研究“自我”的策略

仅供个人科研教学使用！

然而，我们应当如何用社会科学的方法来研究社会学层次的“人”以及心理学层次的“自我”？从社会心理学的角度来看，个人在反思自身所察觉到的“我”，是一种心理学层次的体验。其生活世界中的“社会施为者”对于作为一个人应当遵循何种道德秩序所作各种宣称，则是一种社会学层次的论述。社会心理学可以用各种不同方法，建构出各种不同的理论或模型，来描述该一文化中理想的“人”应当如何安排其社会关系，然后以之作为参考架构，配合现实条件的考虑，提出必要的“辅助假设”(auxiliary hypothesis)，再回到该一文化中人们的生活世界，从事实证研究。

以往有许多社会学家曾经建构各种不同的理论模型，试图描述华人的“自我”，其实他们已经是有意识或无意识地在思考：遵循儒家之道德秩序而做出种种社会行动的“个体”，其“自我”将呈现出什么样的特色？换言之，他们所描述的“自我”，其实是儒家文化理想中的“人”。然而，由于他们对儒家伦理意识的清晰程度不同，他们对于所谓华人“自我”所作的分析，也会有所不同。我们可以回顾以往社会科学家在这方面所做的努力，来说明这种差异在心理学和社会科学研究所具有的意涵。

(一)差序格局

在社会科学界，最先试图描绘中国人社会关系的特色，而经常为人所引用者，为费孝通(1948)所提出的“差序格局”。在《乡土中国》中，他对此一概念的描述是：西方个人主义社会中的个人，像是一枝枝的木柴，他们的社会组织将他们绑在一起，成为一捆捆的木柴。中国社会的结构好像是一块石头丢在水面上所发生的一圈圈推出去的波纹。每个人都是他社会影响所推出去的圈子的中心，而跟圈子所推及的波纹发生联系。这个像蜘蛛网的网络，有一个中心，就是“自己”(见图 4)。“这个富于伸缩性的网络，随时随地都是以‘自己’作为中心，这并不是个人主义，而是自我主义。”“我们所有的是自我主义，是一切价值以‘己’作为中心的主义。”

仅供个人科研教学使用！

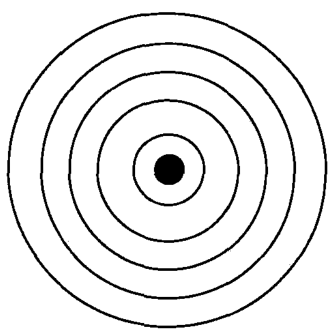
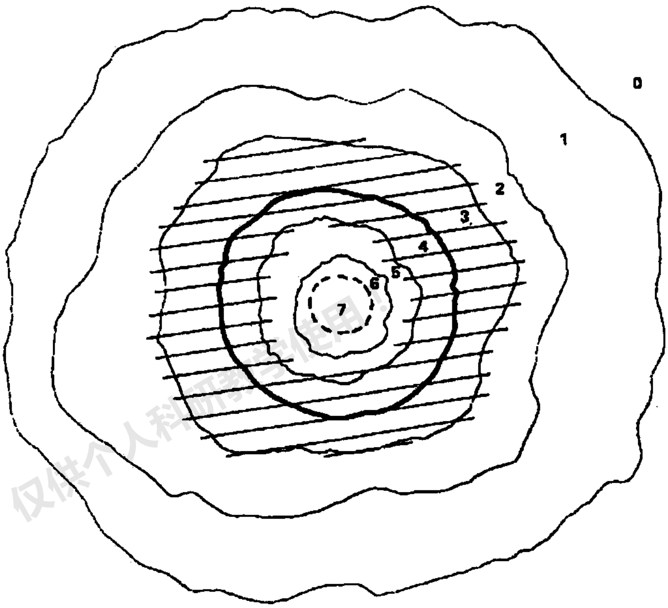


图 4　中国社会的差序格局(费孝通，1948)

(二)心理社会图

费氏有关“差序格局”的概念虽然经常为华人心理学家所引用,究其本质不过是一种比喻而已。他所说的“差序格局”并没有清楚地区分“自我”以及“社会关系”,而是将两者合并在一起,从人类的角度来做描述。从学术的角度来看,许烺光所提的“心理社会图”(psychosociogram)其实更能够精确地描述华人社会心理的特色(Hsu,1971)(见图5)。许氏是国际知名的心理人类学家,他在其学术生涯中,曾经尝试从不同的角度来描述中国人的社会行为。他先是用“情境中心/个人中心”(situation－centered vs. individual－centered)一组概念的对比,来突显中国人和美国人的性格(Hsu,1953);接着又用“父子轴/夫妻轴/母子轴”三组概念,分别说明中国、美国和印度的文化(Hsu,1963;1965)。他认为其特定的社会组织分别为宗族、俱乐部和种姓(Hsu,1963;黄光国译,2002)。他在晚年的学术颠峰时期,又提出“心理社会图”(psychosociogiam)的概念,来描述中国人的社会心理。

许氏的“心理社会图”包含有七个不规则的同心层,由内而外依次为“潜意识”(unconscious)、“前意识”(preconscious)、“未表达的意识”(unexpressed conscious)、“可表达的意识”(expressed conscious)、“亲密的社会与文化”(intimate society and culture)、“运作的社会与文化”(operative society and culture)、“较大的社会与文化”(wider society and culture)、“外在世界”(outer world)。图中第四层称为“可表达的意识”,包含个人能够跟他人沟通的观念和直觉,例如:喜、怒、爱、恶、贪、惧,以及依其文化之道德、社会与技术标准,做事情的正确方法。第三层包含个人与之



仅供个人科研教学使用!

0 外在世界
1 广大社会与文化
2 运作社会与文化
3 亲密社会与文化 } 仁
4 可表达的意识 } 仁
5 未表达的意识
6 前意识 } Freudian
7 潜意识 } Freudian

图 5 人的心理社会图(取自 Hsu,1971:25)

有亲密关系的重要他人(significant others),以及个人的宠物、用具和收藏品,个人与之存有一种感情,而不仅是因为它有用。相形之下,个人与属于第二层的其他人交往,主要是因为对方对他"有用",而不是他对于对方有什么感情,它们之间所建立的只是正式角色关系而已。图中的斜线覆盖三、四层的全部,以及第二、五层的部分,是人作为社会及文化存在的核心部分,在华人文化

中称之为“仁”，许氏认为它和英文的 personage 约略相当，是指个人与他人之间的互动。在这个范畴里，每个人都必须尽力维持其精神与人际平衡，使其保持在令人满意的水平之上，许氏称之为“心理社会均衡”(psychosocial homeostasis)，华人通常称之为“要做人”，或“学做人”。

(三)两种人性观

仅供个人科研教学使用！

许烺光的“心理社会图”是一种普世性的模型，可以适用于不同的文化之中(Hsu,1971)。作为生物学的“个体”，在其成长的过程中，可以在儒家文化中“学做人”，依照儒家以“仁”作为核心的道德秩序而行动，他也可能学习另外一种道德伦理规律，而显现出不同的心理倾向。在《文化与自我：亚洲的与西方的观点》一书中，许烺光更进一步区辨两种不同的人性观(Hsu,1985)：Ptolemaic 式的人性观是把个体看做整个宇宙的中心，他跟其世界中的其他人是互相对立的。Galiean 式的人性观并不把人看做一个固定的实体，他必须与其关系网内的其他人保持一种动态平衡的关系。性格(personality)一词是源自个体主义的概念，其着眼点在于个体深层的情结和焦虑，属于 Ptolemaic 式的人性观；中国文化中的“仁”要求个人在“一个矩阵或一个架构定位，在其中每个个体都尝试要将其心灵与人际关系维持在一个令人满意的程度之上”，许氏将此一状态称为“心理社会均衡”，属 Galiean 式人性观。在他看来，对中国人而言，人之所以为“人”的关键，在于人际关系的处理，而不在于性格，“性格”一词是可以置之于脑后的。

(四)关系取向

许烺光是心理人类学家(psychological anthropologist),他所提出的“心理社会均衡”概念,深受20世纪60年代心理学界流行的心理分析理论影响。到了20世纪80年代,港、台地区有些心理学者开始提倡本土心理学,试图发展本土性的概念或理论,来描述华人的社会行为。

仅供个人科研教学使用！

关系取向(relational orientation)是何友晖最先提出来的概念。他在批判许烺光的“情境中心论”(Hsu,1963)、“心理群性内衡论”(Hsu,1985)和杨国枢的“社会取向”(Yang,1981)之后(何友晖、陈淑娟、赵志裕,1991;Ho,1993),认为:“关系取向”一词最能够捕捉住中国社会心理学的神髓。此一名词不仅具有本土特色,并且能够与西方社会心理学“个人取向”的构想清楚地区分开来。他认为:在中国式社会生存论的影响之下,“人际关系除了在人类性格发展过程中承担历史使命之外,它也在个体有生之年,为生命定出人之所以为人的意义。个人的生命是不完整的,它只有透过与其他人的共存才能尽其意义。没有他人,个人的身体本色便失去意义。”(何友晖,陈淑娟,赵志裕,1991:58)。

何氏指出:在中国文化里,自我并不是一个个的个体,他对自己的存在、独特性、方向感、目标和意愿均没有很强的自觉。自我与非自我间的界限不清,人我的疆界不明。中国人的自我可称为“关系中的自我”。他对其他人的存在具有高度的觉察能力。别人在自己现象世界的出现与自我的浮现,已到了水乳交融的境界;自我与他人同体,并在现象世界中分化开来,形成“在他人关系中的自我”(何友晖,陈淑娟,赵志裕,1991:62)。

(五)方法论的关系主义

基于这样的观点,何氏提出了“方法论的关系主义”(methodological relationalism)的重要概念(Ho,1991;1998)。他认为:“方法论的关系主义”和“方法论的个人主义”是互相对立的。所谓“方法论的个人主义”是指:如果不了解有关个人的事实,吾人便不可能对社会现象作出完备的解释。因此,“个人”是社会科学分析的基本单位。在心理学中,最广为人知的例子是 Allport(1968:3)对社会心理学所下的定义:“社会心理学旨在了解并说明个人的思想、感受和行为如何受到他人真实的、想象的或隐含的出现之影响。”

仅供个人科研教学使用！

相比之下,方法论的关系主义认为:社会现象的事实和原则不可以化约到关于个人的知识之上。它们是由许多个人所形成的关系、群体和机构之中滋生出来,并独立于个人特征之外(Ho,1998:4)。关于个人的任何事实都必须放在社会脉络中来加以了解。在西方的许多社会思想家,像 Durkheim,Weber 和 Marx 都主张这种立场,譬如:Durkheim(1895/1938)便坚决主张,“每当一种社会现象是直接用心理现象来加以解释,我们便可以断言:这种解释必然是虚假的”。

根据“方法论的关系主义”,何氏认为:“理论家在试图解释个体的行为而进行关系分析时,必须先考虑文化如何界定关系”,因此,其“策略性的分析单位并不是单独的个体或情境,而是‘各种关系中的人’(person－in－relations,其焦点为不同关系中的个人)以及‘关系中的人们’(persons－in－relation,其焦点为在某一关系脉络中互动的人们)”(Ho,1998:3;Ho and Chiu,1988:353)。

1. 关系中的人们(persons－in－relation)

何氏指出:中国人通常采取许烺光氏所谓的 Galiean 式人性观,它肯定个人被嵌置在其社会网络之中;而不是像西方人那样地采取 Ptolemaic 人性观,把个体看做世界的中心,并且与世界对立(Hsu, 1985)。在华人社会中素朴地生活的个人,都隐约知道:他的世界是一个与人共有的实在界。他知道:他和那些与他共处的其他的人实际或潜在地生活在一起,能够进入时而实际、时而潜在的接触。在他们的实际接触中,他们知道:每个个人都有不同的视阈,但他们所指涉的东西确是取自同一个多样性的整体。在对同一样东西的实际经验中,每个人都经常地把那个整体意识视为对这个东西的可能经验。当他跟其生活世界的其他人进行互动时,他确实是一个嵌置在关系网中的人,必须像何氏所说的那样,考虑其关系网内其他人(persons－in－relation)的可能反应。然而,究竟是什么样的文化因素促使华人采取 Galiean 式的人性观,而不像西方人那样,采取 Ptolemian 式的人性观?

2. 不同关系中的人(person－in－relations)

要回答这个问题,我们必须回到社会学的层次之上,分析儒家的文化传统如何界定自我与各种不同他人间关系的安排。换言之,我们必须考虑何氏所建议的另一种策略性分析单位,即"不同关系中的人",来研究儒家文化传统主张——自我应如何安排他跟不同他人间的角色关系;在社会学的层次上建构理论模型,来描述儒家文化传统如何界定的"不同关系中的人"(person－in－relations)。

某一特定的文化传统在社会学层次上界定"不同关系的人"

时，它并不是只告诉个体：如何将不同的“关系”分类而已；它同时还会告诉个体：作为一个“人”（person），对于和自己有不同关系的他人应当做出何种“行动”。然则，儒家文化传统所主张的“为人之道”究竟是什么？

关系中的自我

仅供个人科研教学使用！

何氏曾经写过一篇论文，讨论儒家、道家、佛教和印度教中的“自我与认同”（selfhood and identity）（Ho，1995）。在这篇论文中，他很清楚地讨论了这四家思想中所主张的自我认同（self－identity），以及自我与他人的界限（self－other demarcation），并且以之与西方概念作为对比。

依照何氏的分析，在儒家、道家及佛教等对华人影响较大的文化传统中，在自我与他人关系之安排方面，最强调“关系中的自我”（relational self）者，是儒家（Ho，1995：116－119）。依照作者对中华文化传统的分析，对华人社会行为影响最大的，也是儒家。然而，我们该如何在社会学的层次之上，来分析儒家如何界定自我与他人关系之安排呢？

何友晖所提出的“社会取向”（social orientation）和“方法论的关系主义”（methodological relationalism）为华人社会行为的研究提供了一个很好的概念架构。然而，正如何氏自己所强调的，关系取向只是“一个概念架构，而不是一个理论”（Ho，1993：257）。依照本文的析论，“人情与面子”的理论模型是一个普世性的理论，作者以之作为参考架构，分析儒家思想的内在结构而获致“庶人伦理”，则可以说明儒家文化中，理想的“人”进行社会互动的心态。当个人依“庶人伦理”而与不同关系中的其他人进行互动时，

形成何友晖所谓的“不同关系中的人”;当涉及某一事件的一群人依“庶人伦理”而进行互动时,则构成所谓的“关系中的人们”。

四、结论

本文强调:作者所建构的“人情与面子”的理论模型是一个普世性的理论模式,可以用在各种不同的文化之中。当我们以它作为参考架构,分析儒家思想的内在结构,我们可以藉此了解:儒家社会中个人与他人进行社会互动时所抱持的心态,我们也可以藉此对以往学者所建构出来的各种“理论”,进行批判式的回顾。依照作者所主张的“一种心智,多种心态”,其他文化中的本土心理学者也可以按照本文的思路,对他们自身的文化传统进行批判性的回顾,以建立作者所主张的“非怪异”的心理学。

仅供个人科研教学使用!

参考文献

1. 何友晖、陈淑娟、赵志裕:《关系取向:为中国社会心理方法论求答案》,载杨国枢、黄光国(主编):《中国人的心理与行为》,页49—66,台北:桂冠图书公司,1991。

2. 费孝通:《乡土中国》,上海:观察社,1948。

3. 黄光国:《知识与行动:中华文化传统的社会心理诠释》,台北:心理出版社,1995。

4. 黄光国(译):《宗族、种姓与社团》,台北:南天书局,2002。

5. 黄光国:《儒家关系主义:哲学反思、理论建构与实证研究》。

台北：心理出版社，2009。

6. Adams. J. S. Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2). NY: Academic Press, 1965.

7. Allport, G. The historical background of modern social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (2nd ed., Vol. 1). Reading, Ma: Addison—Wesley, pp. 1—80, 1968.

8. Blau, P. M. *Exchange and power in social life*. NY: John Wiley & Sons, 1964.

9. Deutsch, M. Equity, equality, and need: What determines which value will be used as the basis of distributive justice? *Journal of social issues*, 31, 137—149, 1975.

10. Durkheim, E. *The rules of sociological method*. Glencoe, Ill.: The Free Press, 1938. (Originally work published 1895)

11. Greenberg, J., & Cohen, R. L. Why justice? Normative and instrumental interpretations. In J. Greenberg & R. L. Cohen (Eds.), *Equity and justice in social behavior* (pp. 437—467). NY: Academic Press, 1982.

12. Fiske, A. P. *Structures of social life: The four elementary forms of human relations*. NY: The Free Press, 1991.

13. Harris, G. G. Concepts of individual, self, and person in description and analysis. *American Anthropologist*, 91(3), 599—612, 1989.

14. Henrich, J., Heine, S. J. & Norenzayan, A. The

仅供个人科研教学使用！

weirdest people in the world? *Behavioral and Brain Sciences*, 33 (2—3), 61—83, 2010.

15. Henrich, J., Heine, S. J. & Norenzayan, A. Beyond WEIRD: Towards a broad—based behavioral science. *Behavioral and Brain Sciences*, 33(2—3), 111—135k, 2010.

16. Henrich, J., Heine, S. J. & Norenzayan, A. Most people are not WEIRD. *Nature*, 466, 29, 2010.

17. Ho, D. Y. F. & Chiu, C. Y. Collective representations as a metaconstruct: An analysis based on methodological relationalism. *Culture and Psychology*, 4(3), 349—369, 1988.

18. Ho, D. Y. F. Relational orientation and methodological relationalism. *Bulletin of the Hong Kong Psychological Society*, No. 26—27, 81—95, 1991.

19. Ho, D. Y. F. Relational orientation in Asian Social Psychology. In U. Kim & J. W. Berry (Eds.) *Indigenous psychologies: Research and experience in cultural context*. Newbury Park, CA: Sage, pp. 240—259, 1993.

20. Ho, D. Y. F. Selfhood and identity in Confucianism, Taoism, Buddhism, and Hinduism: Constructs with the West. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 25(2), 115—139, 1995.

21. Ho, D. Y. F. Interpersonal relationships and relationship dominance: An analysis based on methodological relationalism. *Asian Journal of Social Psychology*, 1, 1—16, 1998.

22. Hofstede, G. *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations across Nations.*

仅供个人科研教学使用！

Thousand Oaks: Sage Publication Inc, 2001.

23. Hsu, F. L. K. *Clan, caste & club.* New York: Van Nostrand. Reinhold Co, 1963.

24. Hsu, F. L. K. The effect of dominant kinship relationships on kin and nonkin behavior: A hypotheses. *American Anthropologist*, 67, 638—661, 1965.

25. Hsu, F. L. K. Psychological homeostasis and jen: Conceptual tools for advancing psychological anthropology. *American Anthropologist*, 73, 23—44, 1971.

仅供个人科研教学使用！

26. Hsu, F. L. K. The self in cross—cultural perspective. In A. J. Marsella, G. DeVos, & F. L. K. Hsu (Eds.), *Culture and self: Asian and Western perspectives.* New York: Tavistock, pp. 24—55, 1985.

27. Hwang, K. K. Face and favor: the Chinese power game. *American Journal of Sociology*, 92 (4), 944 — 974, 1987.

28. Hwang, K. K. The deep structure of Confucianism: a social psychological approach. *Asian Philosophy*, Vol. 11, No. 3, 179—204, 2001.

29. Kuhn, S, T. *The Structure of Science Revolution.* Chicago: The University of Chicago Press, 1970. (Postscript — 1969)

30. Lerner, M. J. The justice motive in human relations: Some thoughts on what we know and need to know about justice. In M. Lerner & S. C. Lerner (Eds.), *The justice motive in social behavior: Adapting to times of scarcity and change*

(pp. 11—35). New York: Plenum Press, 1981.

31. Leventhal, G. S. Fairness in social relationships (pp. 221—239). In J. Thibaut, Spence, J. T. &Carson, R. T. (Eds.), *Contemporary topics in social psychology*. Morristown, N. J.: General Learning Press, pp. 221—239, 1976.

32. Leventhal, G. S. What should be done with equity theory? In Gergrn, K. J., Greenburg, M. S. & Wills, R. H. (Eds.), *Social exchange: Advances in theory and research*. New York: Plenum Press, pp. 27—55, 1980.

33. Piaget, J. *The moral judgment of the child*. NY: The Free Press, 1965.

34. Rawls, J. *A theory of justice*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1971.

35. Schwinger, T. The need principle of distributive justice. In H. W. Bierhoff, R. L. Cohen & J. Greenberg (Eds.), *Justice in social relation* (pp. 211—225). NY: Plenum Press, 1986.

36. Wallner, F. *Constructive realism: Aspects of a new epistemological movement*. Wien: W. Braumuller, 1994.

37. Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. *Equity: Theory and research*. Boston: Allyn & Bacon, 1978.

38. Yang, K. S. Social orientation and individual modernity among Chinese students in Taiwan. *Journal of Social Psychology*, 113, 159—170, 1981.

仅供个人科研教学使用！